

# Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)

# Inhalt

- 03 Einleitung
- 04 Das neue Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) bietet Ihnen
- 06 Dank Purchasing Accounts in Übereinstimmung mit der Einkaufsstrategie beschaffen
- 06 Preislevelbestimmung durch Softwarelizenzen und Online Services
- 08 Flexible Preislevelanpassung für einen optimalen Preis
- 10 Komfort durch neue Systeme und Tools
- 10 Verfügbarkeit von Software Assurance
- 11 MPSA-Mehrwerte im Überblick



# Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)

Die Welt ist im stetigen Wandel und Technologie spielt hierbei eine treibende Rolle. Das Internet und mobile Geräte haben unser Leben verändert. Unser Leben ist mobiler und schneller geworden und dies nicht nur im privaten Bereich, sondern auch im Arbeitsumfeld. Die Agilität in der Technologieentwicklung und die sich hiermit ergebenden Möglichkeiten müssen sich in einem Lizenzmodell widerspiegeln. Ein Lizenzmodell, das die Flexibilität in der Beschaffung und dem Einsatz von Software bietet, bei gleichzeitig hoher Transparenz für das Unternehmen. Ein Modell, mit der Freiheit zu entscheiden, wann und wie Technologie bereitgestellt werden soll. All dies ermöglicht das neue Microsoft Products & Services Agreement (MPSA).



# Das neue Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) bietet Ihnen



## Einfache Vertragsstruktur

Ein zentraler, unbefristeter Vertrag bietet Ihnen die Basis für die weltweite Beschaffung von Softwarelizenzen und Online Services, entsprechend den Anforderungen Ihres Unternehmens und Ihres Konzerns.



## Flexibler und transparenter Beschaffungsprozess

Nutzen Sie die flexible Beschaffung von Softwarelizenzen und Online Services unter einem einzigen Vertrag nach Bedarf. Und profitieren Sie gleichzeitig von hoher Transparenz und Kontrolle durch eine Vertragsstruktur, die an Ihre individuelle Beschaffungsstrategie angepasst ist.



## Hybrid IT, Einfache Cloud-Integration

Nutzen Sie die einfache Integration von Online Services und die Kombinationsoptionen von Cloud Computing und Software im Eigenbetrieb für eine optimierte hybride IT und nachhaltige IT-Investitionen.



## Neue Systeme und Tools

Das Microsoft Volume Licensing Center (MVLC) steht für die einfache Verwaltung Ihres MPSA-Vertrags und darunter erworbenen Lizenzen in einem neuen und verbesserten Onlineportal. MVLC bietet Ihnen unkomplizierten Zugriff auf Lizenzschlüssel und Softwaredownloads sowie die Option, Online Services eigenständig zu administrieren und individuelle Reports abzurufen.

### Unbefristete Vertragslaufzeit

Das MPSA ist ein unbefristeter weltweiter Volumenlizenzvertrag. Kunden erhalten damit eine dauerhafte vertragliche Basis, um ihren Bedarf an Microsoft-Technologie zu decken – unabhängig davon, ob als Software für den Eigenbetrieb oder als Cloud-Lösung.



**Aus drei mach eins: einfache Vertragsstruktur**

Mit dem neuen Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) gestaltet Microsoft den Bezug von Volumenlizenzen neu. In Zusammenarbeit mit Lizenzpartnern und Kunden wurde ein Lizenzprogramm entwickelt, das die transaktionale Beschaffung von Softwarelizenzen und Online Services unter einem Vertrag vereint und diesen zudem gegenüber den bisherig üblichen Verträgen erheblich vereinfacht.

Mit dem Microsoft Products & Services Agreement werden die Bestimmungen des Select Plus-Vertrags (für die Bedarfsbeschaffung von Softwarelizenzen), des Microsoft Online Subscription Agreement (für die Beschaffung von Online Services) sowie des Microsoft Business & Services Agreement, MBSA, (für die allgemeinen Geschäftsbedingungen) in einem Vertragsdokument zusammengeführt und gleichzeitig der Umfang der Vertragsinhalte deutlich reduziert. Sie sparen sich durch diese Neuerung das Lesen und Prüfen vieler Seiten der bislang drei Vertragswerke.

**Integration weltweit verbundener Unternehmen**

Der MPSA-Vertrag ermöglicht Ihrem Haus und seinen weltweit verbundenen Unternehmen, Lizenzen für Microsoft-Technologie zu erwerben, und zwar sowohl zentral als auch dezentral unter einem einzigen Vertrag.

Als verbundene Unternehmen gelten 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). Ein entscheidendes Merkmal des MPSA-Vertrags ist das Recht der Sublizenzierung an verbundene Unternehmen. Verbundene Unternehmen, die als Purchasing Account unter dem MPSA registriert sind, sind berechtigt, ihre Lizenzen an andere verbundene Unternehmen zu sublizenzen.



# Dank Purchasing Accounts in Übereinstimmung mit der Einkaufsstrategie beschaffen

Die Beschaffung von Softwarelizenzen und Online Services erfolgt über sogenannte Purchasing Accounts (PAs), die vom Kunden unter dem MPSA zu registrieren sind.

Ein PA muss nicht zwingend eine juristische Person sein, sondern kann auf Wunsch des Kunden auch nur für einen Teilbereich eines verbundenen Unternehmens, zum Beispiel eine Abteilung oder eine Projektgruppe registriert werden.

Das System der PAs erlaubt Ihnen, die Beschaffung über das MPSA an die Einkaufsstruktur Ihres Konzerns anzupassen. Sie allein entscheiden, ob eine Abteilung oder ein Bereich PA werden darf oder nicht. Hierdurch gewinnen Sie die Kontrolle über den Bezug von Softwarelizenzen und Online Services über Ihren MPSA und profitieren damit von gleichermaßen großer Transparenz und Flexibilität. Ein weiterer Vorteil ist die Zusammenführung von PAs der unterschiedlichen Segmente, wie Forschung & Lehre (Academic), Wirtschaft (Commercial) oder öffentliche Verwaltung (Government), unter einem Vertrag. Hierdurch machen Sie die Lizenzbeschaffung über alle Unternehmens- und Konzernbereiche hinweg transparenter.

Das kumulierte Bestellvolumen aller PAs eines einzigen Segments ist entscheidend für das jeweilige Preislevel. PAs unterschiedlicher Segmente werden zwar unter einem

Vertrag zusammengeführt, die jeweiligen Preislevel werden aber nach Segmenten getrennt ermittelt.

## Purchasing Accounts – Flexibilität und Kontrolle garantiert

- Ein Purchasing Account kann eine juristische Person, aber auch jede Organisationseinheit des Unternehmens sein.
- Alle Purchasing Accounts werden unter einem MPSA subsumiert, um mehr Transparenz zu bieten.
- Ein Purchasing Account ist die Voraussetzung für die Beschaffung von Lizenzen – auch für spätere Angebote.

Genau ein Purchasing Account unter dem MPSA wird als Agreement Administrator (Vertragsverwalter) registriert. Dieser definiert und bestimmt, welche weiteren PAs unter dem Vertrag registrieren werden können. Der Agreement Administrator kann Purchasing Accounts sowohl einfach ablehnen als auch kündigen. Er hat damit die Kontrolle über den MPSA-Vertrag und kann die Beschaffung unter diesem Vertrag leichter steuern.

# Preislevelbestimmung durch Softwarelizenzen und Online Services

Unter MPSA werden die Produkte in drei Produktkategorien eingeteilt.

## Systeme

z. B. Windows Professional

## Anwendungen

z. B. Office Professional Plus

## Server

z. B. Windows Server 2012 R2

Für jede dieser drei Produktkategorien werden die Preislevel gesondert festgelegt. Insgesamt werden vier Preislevel (Level A bis D) unterschieden und innerhalb der jeweiligen Produktkategorie anhand eines Punktwertsystems bestimmt.

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

Jedem Produkt und Lizenztyp wurde dabei ein bestimmter Punktwert zugewiesen, der den Investitionswert des Produkts reflektiert. Folgende Tabelle zeigt Beispiele für das entsprechende System. Umfassende Informationen können Sie der Microsoft-Produktliste unter [www.microsoft.de/produktliste](http://www.microsoft.de/produktliste) entnehmen.

Anwendungen	Punkte	Systeme	Punkte	Server	Punkte
Office Professional Plus License (L)	2	Windows Pro Upgrade License (L)	2	Windows Server Standard License (L)	15
Lync License (L)	1			Microsoft Online Services Subscription	1
Project Standard License (L)	2				



Unter dem MPSA werden Volumenlizenzen gemeinsam mit Lizenzen für Online Services zur Preislevelbestimmung herangezogen. Damit ist das MPSA für Kunden mit hybriden Lösungen die optimale Beschaffungsoption.

Cloud Services (e.g. Office 365) contribute to overall Discount level	OLS-Suiten	Pool		
		Anw.	Server	System
	Office 365 E1	1 Punkt		
	Office 365 E2	1 Punkt		
	Office 365 E3	1 Punkt		
	Office 365 E4	1 Punkt		
	Windows Intune		1 Punkt	

OLS-Einzelkomponenten	Pools		
	Anw.	Server	System
Office Pro Plus Subscription	1 Punkt		
Exchange P1		1 Punkt	
SharePoint P1		1 Punkt	
Exchange P2		1 Punkt	
SharePoint P2		1 Punkt	
Lync P2		1 Punkt	
Intune Add-on		1 Punkt	
CRM-Online		1 Punkt	

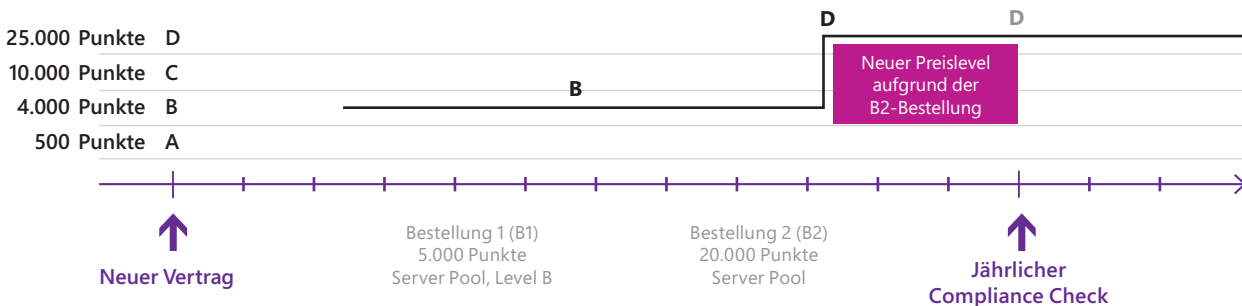
**Für die Festlegung des Preislevels gibt es drei Optionen:**

- Übernahme des Preislevels für die entsprechende Produktkategorie von einem aktiven Enterprise Agreement
- Der Preislevel wird durch die Anzahl an Softwarelizenzen, welche Sie während der letzten zwölf Kalendermonate unter anderen Volumenlizenzverträgen (ausgenommen Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription, Enrollment for Education Solutions-Vertrag), erworben haben, bestimmt.
- Einstiegslevel A, definiert durch das Mindestvolumen von 500 Punkten, die während des ersten Vertragsjahrs sukzessive erreicht werden müssen

# Flexible Preislevelanpassung für einen optimalen Preis

Das MPSA passt das Preislevel automatisch an, sobald ein Volumen erreicht wird, das zur Inanspruchnahme eines besseren Preislevels berechtigt. Sie erhalten die besseren

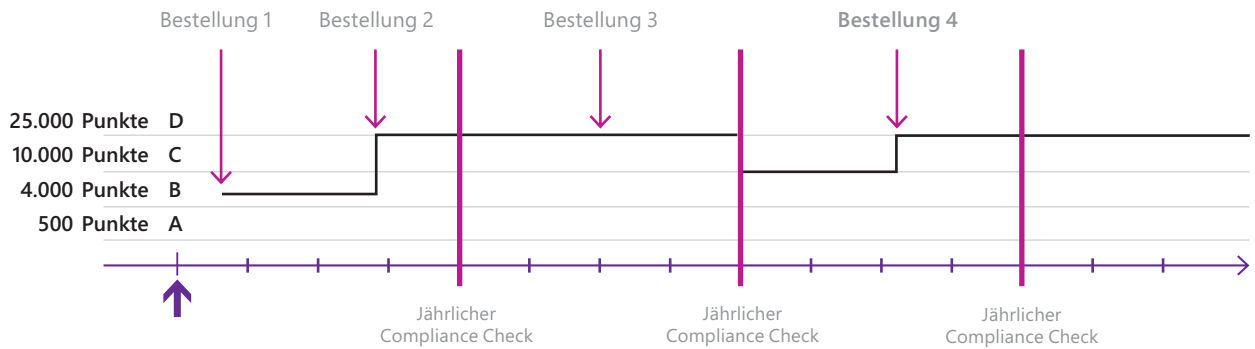
Konditionen bereits für die Bestellung, die Ihr Unternehmen auf dieses günstigere Preislevel hebt.



Darüber hinaus überprüft die vertragsschließende Microsoft-Gesellschaft jeweils zum Jahrestag eines MPSA-Vertrags, ob die Anforderungen des Preislevels erfüllt werden (sogenannter Compliance Check). Beim Compliance Check wird das unter dem MPSA-Vertrag während der zurückliegenden zwölf Monate angesammelte Punktevolumen pro Produkt-

kategorie überprüft. Hierbei werden die Bestellungen aller registrierten Purchasing Accounts weltweit summiert. Sollte das erforderliche Volumen nicht erreicht werden, wird der Preislevel der Produktkategorie um eine Stufe auf einen teureren Preislevel korrigiert. Werden die Anforderungen des Preislevels erfüllt, so bleibt das Preislevel konstant.





Wird die Mindestanzahl an Punkten für das Preislevel überschritten und das Volumen eines günstigeren Preislevels nicht erreicht, können diese Punkte einfach in das nächste Jahr mitgenommen werden. Es gehen somit keine Punkte verloren; diese werden als eine Investition für das Folgejahr gewertet.

**Beispiel:** Kunde A schließt einen MPSA-Vertrag für den Server-Pool zu Level A-Konditionen (500 Punkte Mindestwert). Während des ersten Jahrs erwirbt er Serverlizenzen im Wert von 1.500 Punkten.

Bei der nächsten Überprüfung wird sein Preislevel A bestätigt und für das Folgejahr bereits eine Beschaffung von 1.000

Punkten registriert. Kunde A hat damit bereits auch für das nächste Jahr Level A-Konditionen garantiert.

**Monatlicher Bestellprozess mit „Try-before-you-buy“-Prinzip**

Unter MPSA werden die erforderlichen Lizenzen erst innerhalb des Monats erworben, in dem die Software erstmalig eingesetzt und genutzt wird. Es gilt das sogenannte „Try-before-you-buy“-Prinzip, das es ermöglicht, die Software vorab zu testen. Auch Online Services können schon vor der tatsächlichen Platzierung der entsprechenden Bestellung genutzt werden.



# Komfort durch neue Systeme und Tools

Mit MPSA wird ein neues Portal eingeführt: das Microsoft Volume Licensing Center (MVLC). Kunden können im MVLC nicht nur die bisherigen Möglichkeiten der Microsoft Licensing Tools nutzen, z. B. Produktschlüssel erhalten und Software downloaden. Darüber hinaus bietet das MVLC weitere Leistungsmerkmale für das einfachere und bessere Verwalten der Verträge sowie den schnellen Zugriff auf Online Services.

Im Falle des Verkaufs eines Unternehmens oder eines Unternehmensbereichs ermöglicht das neue Portal beispielsweise, alle für ein PA bestehende Nutzungsrechte, einem neuen MPSA-Vertrag zuzuweisen, sofern der Kunde dies wünscht.

Veränderungen werden im Tool leicht nachvollziehbar abgebildet.

Das MVLC bietet auch schnellen und unkomplizierten Zugriff auf Online Services, ohne dass langwierige Bestellprozesse durchlaufen werden müssen. Online Services können sofort und direkt im Tool bestellt werden. Kurz, das MVLC bietet den erforderlichen Komfort, Lizenzen und Online Services zu managen und Veränderungen im Unternehmen in einem Tool abzubilden.

Sie erhalten Zugriff auf das Microsoft Volume Licensing Center unter <https://licensing.microsoft.com/customer/>

# Verfügbarkeit von Software Assurance

Software Assurance (SA) ist eine Lizenzlösung, die Ihre Nutzungsrechte an dem entsprechenden Produkt um bestimmte Einsatzszenarios erweitert, wie beispielsweise mobiles Arbeiten mit dem Windows Desktopbetriebssystem und der Microsoft Office Anwendung. Zusätzlich bietet Software Assurance ein Leistungsportfolio, das den produktiven Einsatz der Software sicherstellt und die Gesamtkosten gering hält.

SA erleichtert die Planung der IT-Investitionen und gibt Unternehmen einen besseren Überblick anstehender Kosten. IT-Abteilung und Endnutzer werden durch Schulungsangebote unterstützt, Deployment-Workshops und

technischen Support (24x7) unterstützen beim Einsatz der Software.

Mit SA steht Ihnen nicht nur das Recht zu, die Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts zu implementieren und zu nutzen. SA ist vielmehr der Schlüssel zu einer flexiblen Nutzung der Software, um den größten Mehrwert aus Ihrer IT-Investition zu ziehen, z. B. durch den Zugriff auf exklusive Premium-Produktversionen sowie Sonderrechte im Rahmen der Microsoft-Virtualisierung wie Roaming Use-Rechte für Office oder Virtual Desktop Access (VDA).

Weitere Informationen zu Software Assurance erhalten Sie unter [www.microsoft.de/software-assurance](http://www.microsoft.de/software-assurance)

**Hinweis:** Unter dem MPSA-Vertrag wird es voraussichtlich ab August 2014 möglich sein, Software Assurance zusammen mit einer Lizenz als sogenanntes License & Software Assurance-Package oder als Software Assurance Renewal zu erwerben.

# MPSA-Mehrwerte im Überblick

- Unbefristeter, weltweiter Volumenlizenzvertrag zur transaktionellen Beschaffung von Microsoft-Volumenlizenzen und Online Services
- Transparenz durch das neue System der Purchasing Accounts, das nicht nur eine individuelle Vertragsstruktur ermöglicht, sondern auch das Zusammenführen von Purchasing Accounts der verschiedenen Segmente unter einem Volumenlizenzvertrag zulässt
- Kontrolle durch den Agreement Administrator. Dieser wird bei Vertragsabschluss festgelegt. Der Agreement Administrator definiert und bestimmt, welche weiteren PAs unter dem Vertrag registrieren werden können.
- Volumenabhängige Preislevel basierend auf der Beschaffung von Softwarelizenzen und Online Services
- Vereinfachte neue Tools und Systeme für eine optimale Verwaltung der Verträge, leichteren Erwerb von Online Services sowie schnellerer Zugriff auf Softwaredownloads

Das MPSA ist das Ergebnis von ausgiebigen Tests und vielen Gesprächen mit Microsoft-Kunden und Partnern, deren Wünsche und Empfehlungen sich in vielen Details des Modells wiederfinden. Sie möchten noch mehr zur Zukunft der Microsoft-Lizenzierung und zum neuen MPSA erfahren?

Bitte kontaktieren Sie Ihren Licensing Solution Partner (LSP) oder Microsoft-Kundenbetreuer für weitere Informationen oder besuchen Sie uns auf [www.microsoft.de/mpsa](http://www.microsoft.de/mpsa)

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

Hinweis zur Rechtsverbindlichkeit dieser Informationen: Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen sind Hinweise, die das Verständnis hinsichtlich der Microsoft-Produktlizenzierung und der Microsoft-Lizenzprogramme verbessern sollen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass diese Informationen keinen rechtsverbindlichen Charakter haben, sondern als erklärende Informationen zu verstehen sind. Die einzig rechtsverbindlichen Lizenzinformationen sind in den entsprechenden Vertragsdokumenten (bei Volumenlizenzverträgen) und in den Microsoft-Softwarelizenzbestimmungen (als Beilage zu Softwarepaketen) zu finden.

© 2014 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.