

Microsoft®



Microsoft®
Enterprise
Agreement



Unternehmensweite Standardisierung



Was erwarten Großkunden von einem Lizenzprogramm?



- Der Preis sollte das Abnahmevolumen widerspiegeln

- Microsoft®

- Welche Lösung bietet Microsoft für Unternehmenskunden an?

- Geringere Kosten für die Lizenzverwaltung und Support



Microsoft Enterprise Agreement



- Der Preis sollte das Abnahmenvolumen widerspiegeln

Mengenrabatt aufgrund des Lizenzvolumens (ggf. Plattformnachlass)

- Fester Jahrespreis pro Desktop zur besseren Budgetplanung – und Sicherheit.

*Preise werden bei Vertragsschluss festgesetzt und eingefroren
→ höhere Budgetsicherheit*

- Liquiditätsschonung

Jährliche Raten-Zahlung → Liquiditätsschonung und höhere Budgetsicherheit

- Einfaches Lizenz-Management

vereinfachtes Lizenzmanagement durch Standardisierung der Enterprise-Plattform der True-Up-Option

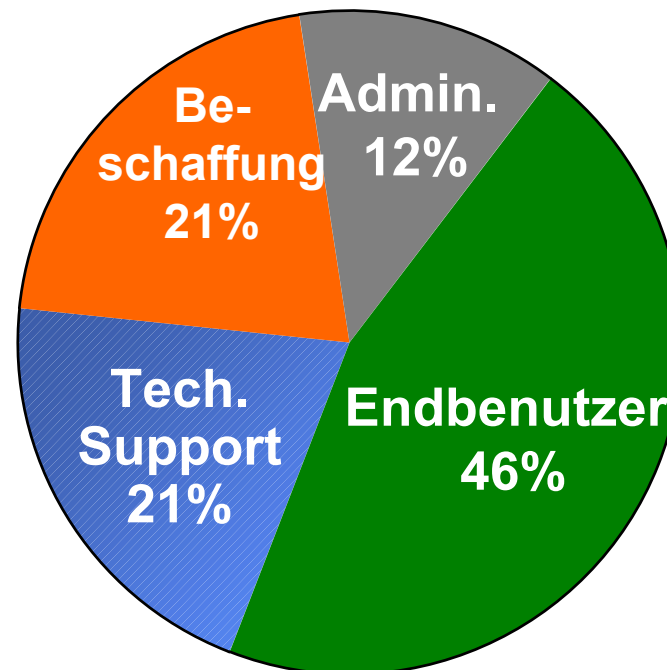
- Geringere Kosten für die Lizenzverwaltung und Support

Reduzierung der TCO durch Standardisierung

Total Cost of Ownership TCO



- Die Beschaffungskosten für Hard-/ und Software liegen bei 21% der Gesamtkosten.
- **Lizenzkosten entsprechen oft nur 5 bis 7%**
- Software-Rabatte verringern die Totalen Kosten nur geringfügig
→ Beispiel: 10% Software Rabatt = 0.05% in der TCO



Quelle: Gartner Group



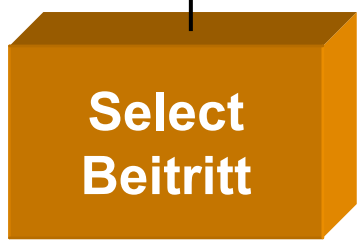
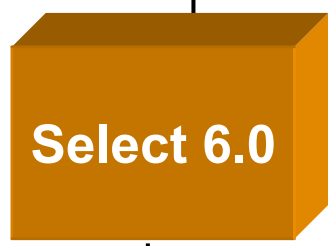
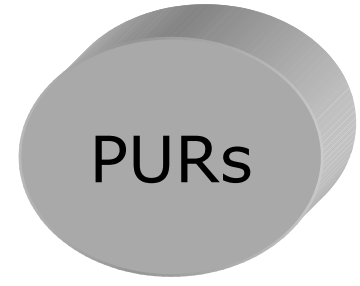
Total Cost of Ownership TCO



- Durch eine Standardisierung setzen Sie bei den innerbetrieblichen Kosten an.

- Vorteile durch Standardisierung:
 - Enterprise Standard steigert die Effektivität
 - Einfache Administration – einfaches Softwaremanagement
 - Lizenzkonformität
 - Reduzierung der Supportkosten
 - Reduzierung von Endanwender Schulungskosten

Struktur der Lizenzprogramme





Microsoft Business Vertrag



- unbegrenzte Laufzeit
- Voraussetzung für den Abschluss von:
 - SELECT License;
 - Enterprise Agreement
 - Microsoft Service Verträgen
- Abschluss neuer Verträge unter gleichem MBA in unbegrenzter Anzahl möglich
- Definitionen
- Allgemeinen Geschäftsbedingungen



Konzernvertrag

- Unbegrenzte Vertragslaufzeit
- Definition der Preislevel- & Einzelpreisermittlung
- Definition der Bestellprozesse
- Anfertigung von Softwarekopien
- Auswirkungen eines
 - Unternehmensverkauf,
 - -kaufs,
 - -zusammenschluss

Konzernbeitrittsvertrag

- 3 Jahre Vertragslaufzeit
(Verlängerung 1 Jahr oder 3 Jahre)
- Einbindung von verbundenen Unternehmen möglich –
Definition des Konzerns
- Unternehmensweite Standardisierung der Enterprise-
Plattform-Produkte
- Fester Preis pro Desktop,
Aufteilung der Zahlung auf 3 Jahresraten

Konzernbeitrittsvertrag

- Voraussetzung: mind. 250 Desktops
 - Konditionen basieren auf Anzahl der Desktops:

Level A:	250 – 2.399
Level B:	2.400 – 5.999
Level C:	6.000 – 14.999
Level D:	15.000+

- Jeder Beitrittskunde kann sich die Produktpalette nach Bedarf individuell zusammenstellen

Produkte

- Plattform Enterprise-Produkte:
unternehmensweiter Standard
 - Office Professional
 - Windows Professional
 - Core CAL

- Zusatzprodukte:
kein unternehmensweiter Standard erforderlich



Neu: Core CAL

- **Positionierung**
 - Core CAL unterstützt Unternehmenskunden bei der Lizenzierung der Desktops für Intranet, Networking, und Collaboration

- **Beinhaltet Zugriffsrechte auf folgende Server:**
 - Exchange 2000 Server
 - Windows 2000 Server
 - SharePoint Portal Server
 - Systems Management Server (SMS) 2.0

- Serverlizenzen müssen separat erworben werden



Zusatzprodukte



Anwendungen

- Project
- Visio Professional
- Visio Enterprise
- Network Tools
- FrontPage
- Office WAH
- Office Pro WAH
- MSDN Universal
- Einige MS Press-Titel

Server

- Application Center
- BackOffice Server
- BizTalk Server Standard oder Enterprise
- Commerce Server
- Exchange Server Standard od. Enterprise
- Exchange Conferencing Server
- Host Integration Server
- ISA Standard oder Enterprise
- SQL Standard oder Enterprise & SQL CAL
- SMS Server
- Windows (+Advanced) Server
- SharePoint Portal Server

Enterprise-Produkte sind nicht als Zusatzprodukte verfügbar.

Preisgestaltung Enterprise-Produkte



- Preiskategorie und Preis werden festgelegt
 - bei Vertragsabschluß für 3 Jahre für Anfangsbestellung und zusätzliche PCs, die während der Vertragslaufzeit hinzukommen = True up.
- 4 Preiskategorien

Level A: 250 – 2.399
Level B: 2.400 – 5.999
Level C: 6.000 – 14.999
Level D: 15.000+

- True Up – Preisgestaltung:

$L + \frac{1}{2} SA$ (Installationsjahr) + SA für verbleibende volle Jahre

Preisgestaltung Zusatzprodukte



- Preiskategorie wird durch das Enterprise-Produkt des entsprechenden Pools festgelegt
- Preis wird bei Anfangsbestellung des Zusatzprodukts festgelegt
- z.B. 3.000 Desktops = Level B für Enterprise-Produkte:
 - Office Pro (Anwendungen)
 - Windows Pro Upgrade (Betriebssysteme)
- Preiskategorie Zusatzprodukte:

Anwendungen	Betriebssysteme	Server
Level B	Level B	Level A

Vergleich Preisgestaltung



Enterprise-Produkte

- Preiskategorie wird bei **Vertragsabschluß** festgelegt
 - Preis wird bei **Vertragsabschluß** festgelegt
 - Preis = L + SA 3 Jahre
 - Preis reflektiert Abnahmemenge
 - Plattform-Nachlass 15%
 - jährliche Zahlung
 - jährliches True-up
 - True-up Preis = L + SA verbleibende volle Jahre + 1/2 SA für Jahr der Installation
- Für neue Enterprise-Produkte ist ein neuer EA Beitritt erforderlich.

Zusatzprodukte

- Preiskategorie **wie für Enterprise Produkte** oder Level A
 - Preis wird bei **Erstbestellung** festgelegt
 - Preis = L + SA 3 Jahre
 - -
 - -
 - jährliche Zahlung
 - jährliches True-up
 - True-up Preis = L + SA verbleibende volle Jahre + 1/2 SA für Jahr der Installation
- Bei neuen Zusatzprodukten erfolgt die Zahlung sofort bei Kauf.

Vergleich: Neuer EA / Renewal



Nach Ablauf eines Konzernbeitrittsvertrags und Abschluss eines neuen Konzernvertrags innerhalb von 90 Tagen werden sog. Renewal Preise angeboten

	Neuer EA	EA Renewal
Preis	License + 3 Jahre SA	License + 3 Jahre SA

Preisnachlass

- **Volumennachlass** wird auf zugrundeliegenden **SELECT-Preis** gewährt
- **Plattform-Nachlass**, wenn alle **3 Plattform-Komponenten** lizenziert werden

Überblick Lizenzprogramme

Select License 6.0	Enterprise Agreement 6.0	Enterprise Agreement 6.0 Subscription
License L&SA (jährliche Zahlung) SA (Renewal)	L&SA (jährliche Zahlung) SA (Renewal)	L&SA (jährliche Zahlung)
A: 1.500 Pkte B: 12.000 Pkte C: 30.000 Pkte D: 75.000 Pkte	A: 250 PCs B: 2.400 PCs C: 6.000 PCs D: 15.000 PCs	A: 250 PCs B: 2.400 PCs C: 6.000 PCs D: 15.000 PCs
Laufzeit 3 Jahre; Verlängerung 1 Jahr oder 3 Jahre	Laufzeit 3 Jahre; Verlängerung 1 Jahr oder 3 Jahre	Laufzeit 3 Jahre; Verlängerung 1 Jahr oder 3 Jahre
Vertrieb über LAR (Large Account Reseller)	Vertrieb über ESA (Enterprise Software Advisor) Bestellung und Rechnung über Microsoft	Vertrieb über ESA (Enterprise Software Advisor) Bestellung und Rechnung über Microsoft



Merkmale des EA



- Standardisierung der Enterprise Plattform innerhalb des Konzerns → Reduzierung der TCO
 - True-Up Regelung für nachträglich hinzukommende PCs
- Vertragslaufzeit: 3 Jahre
 - Verlängerungsoption für 1 oder 3 Jahre
- Mengenrabatt
 - Rabatt spiegelt Abnahmevolumen wider
- Preise werden bei Vertragsschluß für Enterprise Produkte eingefroren → höhere Budgetsicherheit
- Fester Preis pro Desktop
- Zahlung in fixen Jahresraten → Liquiditätsschonung