

Fokus:

Lizenzierung

Themen u. a.:

- ▶ Mobilität aus einem Guss – Mit Microsoft Surface
- ▶ BYOD – Eine Chance für Unternehmen
- ▶ Die Kosten eines Datenlecks
- ▶ Virtualisierung und Cloud Management

**Insight
License Guide**

Die wichtigsten Lizenz-
programme ab Seite 13



14. November 2013, 13:15-17:45 Uhr

Auf der Rickmer Rickmers · Landungsbrücken, Ponton 1a, 20359 Hamburg

NEXT GENERATION MODERN DATACENTER – MANAGEMENT UND LIZENZIERUNG FÜR DIE IT-INFRASTRUKTUR VON MORGEN

- » Die neue Microsoft System Center Familie
- » Mobilität und Flexibilität realisieren mit Microsoft Surface und Windows 8.1
- » Mobile Device Management (MDM) mit Microsoft System Center
- » Lizenzmanagement und Software Asset Management im Modern Datacenter

Eine Veranstaltung von Insight und Phat Consulting.

Weitere Informationen und Anmeldung unter

www.insight.de/events/modern-datacenter/agenda

oder direkt über Ihren Ansprechpartner. Ihre Teilnahme ist kostenfrei.



Microsoft Partner

Gold Volume Licensing
Gold Management and Virtualization
Gold Software Asset Management

Wenn Daten auf Reisen gehen



Liebe Leserin,
lieber Leser,

sitzen Sie noch oder reisen Sie schon?

Mobilität ist für IT-Experten heute ein mindestens genau so wichtiges Thema wie für Straßen- und Verkehrsplaner. Im Unterschied zu letzteren müssen es in der Informationstechnologie aber nicht unbedingt Menschen sein, die sich auf den Weg machen. IT-Manager zerbrechen sich den Kopf darüber, in welchen Situationen und Szenarien sie ihre Daten auf Reisen gehen lassen: Welche Informationen dürfen in einer öffentlichen oder hybriden Cloud gespeichert werden? In welchem Rahmen dürfen diese Daten auch auf privaten Endgeräten der Mitarbeiter verarbeitet werden? Wie können Datenmissbrauch und -verlust verhindert werden?

In unserem heutigen IT-Update bieten wir Ihnen neue Diskussionsbeiträge und Anregungen zur Frage einer ganzheitlichen Mobilitätslösung. Mit dabei sind Microsoft mit seiner Tablet-Serie Surface, VMware mit der Frage BYOD als Chance für Unternehmen und Symantec zu den Kosten eines Datenlecks.

Software-Lizenzierung und Software Asset Management gehören neben Hardware und Technology Services zu den Säulen unseres Angebotes für Sie. Traditionell stellen wir Ihnen im Herbst eines jeden Jahres die Volumenlizenzprogramme wichtiger Software-Hersteller in komprimierter Form zusammen. In unserem heutigen IT-Update beschreiben wir Ihnen die Programme unter anderem von Adobe, Autodesk, Citrix, Intel, Microsoft, Nuance, Symantec, Trend Micro. Am besten platzieren Sie diesen License Guide als Nachschlagewerk direkt auf Ihrem Schreibtisch – zumindest soweit Sie nicht auf Reisen sind.

Wir wünschen viele wertvolle Anregungen mit unserem IT-Update und unserem License Guide ab Seite 13.

Bernd Schweitzer
Director Services
Insight Technology Solutions GmbH



Impressum

Herausgeber:
Insight Technology Solutions GmbH,
Parkring 35, D-85748 Garching bei München
Tel: 089/94580-0, FAX: 089/94580-900
Geschäftsführer:
Jörg Speikamp, Glynis Ann Bryan
Gedruckt in Deutschland.
Bildnachweis: Thinkstock/Getty Images, Shutterstock

©2013 Insight Technology Solutions. Alle Rechte vorbehalten. Insight und das Insight Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Insight Technology Solutions in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken, Namen, und Logos, die in dieser Publikation verwendet werden, sind Eigentum der Lizenzgeber, Herausgeber, Partner und/oder Distributoren und sind als solche registriert. Insights Verwendung dieser Materialien in seinen Veröffentlichungen, Promotionen oder der Werbung in dieser Publikation befindet sich im Einklang mit den Vorgaben der Hersteller für diese Form der Benutzung.

Inhalt

Mobilität aus einem Guss – Mit Microsoft Surface	4-5
Virtualisierung und Cloud Management	6-7
BYOD – eine Chance für Unternehmen	8-9
Studie – Die Kosten eines Datenlecks	10-11
Focus: Lizenzprogramme	ab S. 13

Mobilität aus einem Guss mit Microsoft Surface.

Geschäftskunden erhalten eine umfassende Mobilitätslösung mit Hardware, Software und Services.



Insight Technology Solutions GmbH ist ab sofort autorisierter Microsoft-Partner für den Vertrieb von Surface an deutsche Firmenkunden. Auf Basis von Surface Pro und Surface RT bietet Insight den Unternehmen eine umfassende Mobilitätslösung aus Hardware, Software und wichtigen Services. Auf der weltweiten Microsoft Partnerkonferenz im Juli hat Microsoft seine zukünftige Ausrichtung auf „Devices & Services“ vorgestellt. Eine zentrale Rolle spielt dabei Surface, wobei das Einstiegsgerät RT erst

erklärt Jörg Speikamp, Geschäftsführer von Insight Deutschland. „Bei Surface geht es nicht nur um ein Stück Hardware, wir sehen es vielmehr als Mittelpunkt unseres Angebotes einer umfassenden Mobilitätslösung. Diese berücksichtigt eine effiziente Hardware- und Software-Infrastruktur ebenso wie eine flexible Softwarelizenzierung. Zusammen mit den Microsoft Cloud-Lösungen bieten die Surface-Tablets zahlreiche Möglichkeiten, den Wunsch der Mitarbeiter nach mobilem Arbeiten zu attraktiven Kosten zu erfüllen.“

„Die Partnerschaft zwischen Microsoft und Insight ist in Deutschland, aber auch weltweit, eine langjährige Erfolgsgeschichte.“

vor wenigen Wochen um die High-End-Variante Surface Pro ergänzt wurde. Nun setzt Microsoft auf die Erfahrungen und Kompetenzen langjähriger Partner wie Insight, um den angekündigten Strategiewandel zu unterstützen und die Anforderungen von Geschäftskunden zu erfüllen.

„Wir sind stolz darauf, dass wir die Marktentwicklung der Surface-Produkte mit Unterstützung von Microsoft vorantreiben dürfen“,

„Die Partnerschaft zwischen Microsoft und Insight ist in Deutschland, aber auch weltweit, eine langjährige Erfolgsgeschichte. Die Verbindung zwischen exzellenter Hardware und auf Unternehmenskunden zugeschnittene Services läutet nun eine weitere wichtige Phase unserer Beziehung ein“, so Oliver Gürtler, bei Microsoft Deutschland verantwortlich für den Geschäftsbereich Windows & Surface.

Das Insight Service Konzept für Microsoft Surface Pro und RT

Zum Einstieg in das Thema Mobilität und Microsoft Surface hat Insight ein Mobility-Workshop-Angebot für Unternehmen entwickelt. Dieses bietet wertvolle Einblicke in die Optimierung von Business-Prozessen mit Hilfe der Microsoft Tablets.

Neben technischen Implikationen der Geräte- und Softwareverwaltung können Unternehmen auch ihre individuelle Lizenzierungsstrategie für mobile Geräte, Virtualisierung und Cloud-Service-Angebote wie Microsoft Office 365 diskutieren.

Denn um alle Vorteile eines Surface Endgerätes zu nutzen, muss dieses mit allen Fähigkeiten in die Unternehmensinfrastruktur, aber auch in die übergeordnete Unternehmensstrategie integriert werden. Für Insight stehen dabei technische Implikationen und lizenzrechtliche Überlegungen im Zentrum einer umfassenden Mobilitätslösung mit Surface.



Dr. Bernhard Schweitzer
Director Professional Services
Insight Technology Solutions GmbH

Fragen zur technischen Integration in die Firmeninfrastruktur

1. Welches Surface ist das richtige Endgerät für welche Mitarbeiter/-gruppen? Surface RT oder Surface Pro
2. Was ist bei der Einbindung in ein bestehendes Active Directory zu beachten? Was darf z. B. in welchen Netzen getan werden?

3. Wie muss das bestehende Sicherheitskonzept für solche mobilen Endgeräte erweitert werden?
 - Datensicherheit vs. ggf. private Nutzung des Endgerätes durch den User
 - Policy im Umgang mit Daten in mobilen Umgebungen
4. Was ist beim Remote Management der Surface Geräte zu beachten?
5. Welche Virtualisierungsansätze sind notwendig bzw. unterstützen den Surface Einsatz am besten?
 - Virtuelle Desktops
 - Virtuelle Applikationen
 - Anforderungen an die Serverinfrastruktur
6. Welcher Office 365 Plan unterstützt die Mobilitätsstrategie mit Surface für die ausgewählten Mitarbeitergruppen am besten?
7. Welche Auswirkungen auf die Unternehmenskultur sind zu erwarten?

Fragen zu lizentechnischen Implikationen

Die Lizenzierung von Applikationen und die Zugriffe auf Server muss beim Einsatz von

Surface Endgeräten in das Konzept mit eingearbeitet werden:

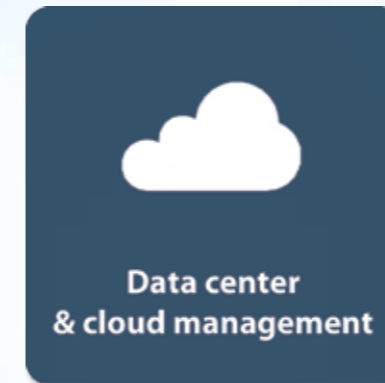
1. Welche Nutzungsszenarien des Surface werden ermöglicht?
2. Welches Nutzungsrecht passt zu welchen Anwendungsszenarien?
3. Wie lassen sich diese Szenarien in bereits bestehenden Lizenzverträgen nachvollziehen bzw. abbilden?
4. Wie funktionieren RDS (Remote Desktop Services) und VDI (Virtual Desktop Infrastructure) Lizenzierung des Zugriffs aus der Firma und von außerhalb?
5. Wie kann die Option einer BYOD (Bring your own Device) Strategie gewahrt bleiben?
6. Wie wird die Zahl der „Qualified Desktops“ beeinflusst: Enterprise Agreement Strategien mit dem Surface
7. Office 365 und Windows Intune: Welche Vorzüge bieten nutzerbasierte Lizenzmodelle?
8. Welche weiteren Herausforderungen im Lizenzmodell bestehen beim Einsatz von Surface Endgeräten?

Autor: Dr. Bernd Schweitzer, Director Services, Insight Technology Solutions GmbH

Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung

Virtualisierung und Cloud Management

Physisch. Virtuell. Cloud. Ihre IT-Infrastruktur verändert sich mit den Bedürfnissen Ihres Unternehmens – und Sie sollten alles aus Ihren Investitionen herausholen. Unser integriertes Portfolio vereinfacht das Management Ihrer physischen, virtuellen und Cloud-Infrastrukturen, senkt Ihre Kosten und steigert Ihre Effizienz.



Data center
& cloud management



Information
management



Mobile workforce
management

Dell Software ist Marktführer im Virtualisierungs- und Cloud-Management. Lösungen von Dell Software umfassen Server- und Desktop-Virtualisierung bis hin zu Cloud-Automatisierung und unterstützen verschiedene Hypervisor-Plattformen.

Windows Server Management – Vertrauen Sie den Experten für ein vereinfachtes Windows Management

Dell Software hilft Ihnen dabei, Ihre Windows-Serverinfrastruktur zu vereinfachen. Mit Millionen von Benutzern, Postfächern und Bytes an Daten, die auf Microsoft-Plattformen verwaltet und migriert werden, wurde Dell Software bereits zweimal als Microsoft Global ISV Partner des Jahres ausgezeichnet.

• **Migrationen, Konsolidierungen und Restrukturierungen von ZeroIMPACT:** Ob erforderlich aufgrund von Fusionen und Übernahmen, durch Reorganisation oder der Notwendigkeit, Plattformen upzugraden oder zu ändern, Sie können darauf vertrauen, dass Sie das Risiko einer

Migration, Konsolidierung oder Restrukturierung mindern – mit ZeroIMPACT für Endnutzer und minimalem Impact für Ihre IT. Mit mehr als 30 Millionen zu Exchange migrierten Postfächern, 40 Millionen zum Active Directory migrierten Anwendern und Terabytes zu SharePoint migrierten Daten bringt Dell Software die Erfahrung mit, einen reibungslosen, schnellen und stressfreien Umzug für Sie zu gewährleisten.

• **Compliance und IT-Governance:** Beurteilen, prüfen, melden und korrigieren Sie IT-Compliance-Probleme. Unsere Lösungen bieten Beurteilung, Prüfung, Meldung und Korrektur, um Risiken zu reduzieren und die Compliance in Ihrer Windows-Infrastruktur zu verbessern.

• **Wiederherstellung und Verfügbarkeit:** Mit Dell Software erhalten Sie die Verfügbarkeit des Systems, der Daten und die Leistungsfähigkeit von Anwendungen aufrecht, indem Sie Probleme aufspüren, Performanceprobleme schnell behandeln und den Prozess der Datenwiederherstellung vereinfachen.

• **Administration und Automatisierung:** Trotz sinkender IT-Budgets benötigen Organisationen heute für verbesserte Sicherheit, für Verwaltung, Verfügbarkeit und IT-Prozesskontrolle einen höheren Grad an effizienter Administration und Automatisierung. Mit Dell Software können Sie intelligenter und schneller arbeiten, da Sie die tägliche Administration von Microsoft-Plattformen einschließlich Active Directory, Exchange, OCS/Lync und SharePoint automatisieren. Weiten Sie dann diese Automation auf andere Plattformen und Anwendungen in Ihrem Unternehmen aus.

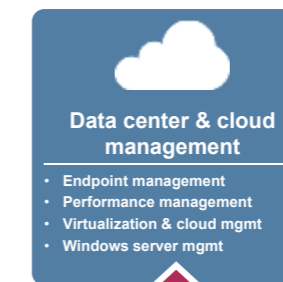
• **Entwicklung und Anpassung:** Sie erhalten die Ergebnisse, die Sie von Ihrer Microsoft-Umgebung erwarten, mit Lösungen zur Konfiguration und zum Einsatz von Anwendungen und Skripten innerhalb kürzerer Zeit mit weniger Ressourcen. Dell Software vereinfacht die individuelle Anpassung von Windows-Plattformen, macht Kodierungsarbeit durch den Kunden überflüssig und sichert so Verlässlichkeit, die Einhaltung von wirtschaftlichen Anforderungen und die Einhaltung von SLAs.

Database Management Software für Qualität, Performance – und Verfügbarkeit Ihrer Datenbanken

Millionen von DBAs, Entwicklern und Analysten verlassen sich bei der Vereinfachung ihrer Arbeit auf unsere Database Management-Produkte. Gleichgültig, in welcher Funktion Sie arbeiten oder welche Technologien Sie einsetzen, Dell Software bietet immer eine Lösung, mit der Sie Ihre Aufgaben schneller und genauer erledigen können als jemals zuvor.

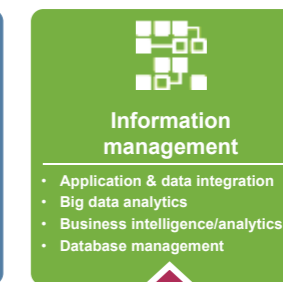
Zero-Impact Database Replikation und annähernde Echtzeit Daten-Integration

SharePlex ist eine Replikations- und Daten-Integrations-Lösung für Oracle 10g und 11g und andere Datenbanken, die Business Continuity gewährleistet bei gleichzeitiger Maximierung der betrieblichen Effizienz. Es bietet einen nahezu in Echtzeit ablaufenden Kopiervorgang von Produktionsdaten ohne Auswirkungen auf die Leistung und Verfügbarkeit Ihres OLTP-Systems zu haben. Sie können mehrere Kopien von Daten auf Premises, Remotely oder in der Cloud replizieren, um:



Data center & cloud
management

- Endpoint management
- Performance management
- Virtualization & cloud mgmt
- Windows server mgmt



Information
management

- Application & data integration
- Big data analytics
- Business intelligence/analytics
- Database management



Mobile workforce
management

- Application enablement/delivery
- Desktop virtualization
- Mobile device mgmt
- Mobile security



Security



- Email security
- Endpoint security
- Identity & access management
- Network security

Data protection



- Application protection
- Disaster recovery
- Enterprise backup/recovery
- Virtual protection

- eine hohe Verfügbarkeit und schnelle Wiederherstellung sicher zu stellen,
- Risiken bei Migrationen zu minimieren,
- die Leistung von OLTP-Systemen zu verbessern,
- sich Echtzeit-Reporting und Data Warehousing zu Nutze zu machen,
- den Einsatz von Business-Intelligence-Anwendungen zu optimieren.

Diese kostengünstige High-Performance Alternative zu anderen Oracle 10g und

11g Replikationstools liefert eine maximale Verfügbarkeit. Und nur SharePlex bietet Datenvergleich und -Reparatur, In-Flight Datenintegrität, sowie Monitoring und Alerting-Funktionalitäten – alles in einem Paket.



Bring Your Own Device

Eine Chance für die IT in Unternehmen

Zahlreiche Studien weisen darauf, dass sich immer mehr Unternehmen für den Bring Your Own Device (BYOD) Gedanken öffnen. In einigen Untersuchungen ist es bereits mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen, die private Geräte für den dienstlichen Einsatz zulassen – einschließlich dem Zugriff auf das Netzwerk und die Unternehmensdaten. Mit den richtigen, sicheren und flexiblen Technologien lassen sich damit viele Optimierungen für die IT-Infrastruktur erzielen.

Ein unabhängiger Ansatz für BYOD von VMware

In vielen BYOD Szenarien spielt die Auswahl der Gerätetypen eine wichtige Rolle, weil z. B. die Antworten auf Sicherheitsfragen oder die Lösungen für das Systemmanagement je nach Betriebssystem-Plattform (Microsoft Windows, Mac OS, Android etc.) erheblich variieren können. VMware bietet mit seinem Ansatz eine geräte- und plattformunabhängige Lösung für BYOD-Szenarien. Unter dem Stichwort „End-User-Computing“ ermöglicht VMware eine flexible und sichere BYOD-Umgebung, in

deren Mittelpunkt der Nutzer und nicht ein bestimmter Gerätetyp steht. VMware verbindet Anwendungen und maßgeschneiderte virtuelle Desktops mit Benutzeridentitäten unabhängig vom Endgerät. Anwender haben Zugriff auf ihre Daten von jedem zugelassenen Gerät aus, ganz gleich ob sie im Büro oder irgendwo auf der Welt sind. **Die VMware Lösung erlaubt die sichere und auditable Trennung von Unternehmensdaten und privaten Informationen auf dem Endgerät.** Die IT-Abteilung kontrolliert entsprechend die Unternehmensdaten, während der Endbenutzer seine privaten Anwendungen wie zuvor eigenständig verwaltet. Dieser pragmatische BYOD-Ansatz erlaubt es der IT, die Vorteile einer hybriden Cloud-Infrastruktur zu nutzen, um eine verwaltbare und sichere Endbenutzerumgebung zu erhalten, und eröffnet den Anwendern gleichzeitig neue Wege der Zusammenarbeit. Die IT behält die zentrale Kontrolle über Richtlinien, Security Policies und den Zugriff auf Daten über alle Gerätetypen hinweg. Die Beschäftigten können sich jederzeit von ihrem Laptop, Notebook, Tablet-PC, Smartphone etc. aus mit dem Netzwerk verbinden, ganz

gleich ob dieses mit Windows, Mac OS, Linux oder Android betrieben wird. Aus Sicherheitsgründen sollte zusätzlich der Teil des Unternehmensnetzwerks, das BYOD-Geräte authentifiziert, isoliert werden, damit die Benutzer auch wirklich nur auf die Anwendungen und Daten zugreifen, die für sie gedacht sind. Diese Isolierung minimiert auch die Gefahr einer Malware-Attacke drastisch, so dass sich die IT-Administration nicht darum sorgen muss, ob die Benutzer mit aktueller Firmware oder den neuesten Sicherheitsupdates auf ihren privaten Endgeräten arbeiten. Zusätzliche Lösungen von Drittanbietern können einen weiteren Schutz gewährleisten, wie z. B. die Minimierung der Risiken cloud-basierter Storage-Systeme oder die Bereitstellung eines Echtzeit-Monitorings. In diesem Szenario ist die IT in der Lage Richtlinien auf individueller und auf Gruppenebene festzulegen, womit gewährleistet werden kann, dass einzelne Nutzer oder auch ganze Abteilungen mit Zugriff auf sensible Daten stets innerhalb definierter Regeln agieren. So lassen sich z. B. USB-Ports für Mitarbeiter der Finanzabteilung sperren oder ein Kopier- und Druckschutz für Dateien mit Sozialversi-

cherungsnummern oder Kreditkarteninformationen einführen. Der VMware Ansatz für BYOD lenkt den Blickwinkel auf Fragen aus Benutzersicht und des sicheren Zugriffs und weg von Gerätefragen.

Vorbereitungen für BYOD

Eine solide Planung ist sicherlich der erste Schritt in Richtung einer erfolgreichen Implementierung von BYOD. Denn schließlich erwarten Ihre Nutzer eine von Anfang an voll funktionsfähige Umgebung und jeder Startfehler kann die dauerhafte Akzeptanz stark beeinträchtigen. Ebenso sträuben sich viele Anwender, wenn der Zugriff auf anfänglich freigegebene Ressourcen wieder eingeschränkt oder sogar wieder ganz weggenommen werden muss. Auch hier: Am besten gleich von Anfang an richtig machen! Der Planungsprozess beginnt daher oft mit einigen Hausaufgaben, mit denen die aktuellen Prozesse überprüft und überkommene Methoden eliminiert werden. Dies bietet z. B. die Chance, veraltete Software zu dokumentieren und durch neuere Lösungen zu ersetzen. In einem zweiten Schritt gilt es sich zu überlegen, welche Auswirkungen eine BYOD-Umgebung auf den täglichen IT-

Betrieb hat. Ist es notwendig, Anpassungen beim Help-Desk und/oder den Service Level Agreements vorzunehmen? Welches Wissen und welche Kompetenzen muss sich das IT-Team zusätzlich aneignen? Eine gut ausgebildete IT-Mannschaft spart Budget und steigert die Effizienz – auch im Zusammenhang mit BYOD.

Als nächstes steht die Fragen nach den künftigen BYOD-Richtlinien an. Die IT braucht die Berechtigung, um den Zugriff von allen Endgeräten zu ermöglichen, unabhängig von der Eigentumsfrage. Sie sollten versuchen, die Geräte möglichst wenig zu manipulieren, um möglichst wenig, aber dafür möglichst gut verwalten zu können. Jenseits der Standardrichtlinien für das Monitoring von Aktivitäten und der Sicherheitspolitik sollten Sie festlegen, welche Form der Nutzung akzeptabel ist und was passiert, wenn ein privates Endgerät beschädigt wird, verloren geht oder gar gestohlen wird. So kann beispielsweise der Benutzer dazu verpflichtet werden, selbständig in diesen Fällen für ein Ersatzgerät sorgen zu müssen. Ebenso könnten die Anwender verpflichtet werden, den Verlust oder Diebstahl unmittelbar gegenüber dem Unternehmen anzuzeigen, so dass

die IT gegebenenfalls den Zugriff dieses Geräts abschalten kann. Grundsätze, dass etwa Firmendaten auf gestohlenen privaten Endgeräten automatisch aus der Ferne gelöscht werden können, müssen den Mitarbeitern unbedingt deutlich gemacht werden.

Ziel einer jeden Richtlinie sollte es sein, die Unternehmensdaten zu schützen und gleichzeitig ein Maximum an Produktivität und Flexibilität zu ermöglichen.

Gerne stehen Experten von Insight und VMware beratend zur Seite, um konkret zu eruieren, wie Sie die Vorteile von BYOD mit VMware-Lösungen für Ihr Unternehmen nutzen wollen.





Die Kosten eines Datenlecks

Böswillige Angriffe und Fahrlässigkeit sind die Hauptursachen für Datenverluste in Unternehmen. Die Ponemon Studie im Auftrag von Symantec zeigt: Datenpannen verursachen immer höhere Kosten für deutsche Unternehmen.

Die Kosten, die ein deutsches Unternehmen nach einem Datenverlust tragen muss, steigen kontinuierlich: Innerhalb eines Jahres wuchsen sie um mehr als 200.000 Euro – von 3,4 Millionen Euro 2011 auf 3,67 Millionen Euro in 2012. Damit liegt Deutschland von den befragten Ländern auf dem zweiten Platz. Nur in den Vereinigten Staaten ist ein Datenverlust mit 4,1 Millionen Euro noch kostspieliger. In den anderen europäischen Ländern wie Frankreich (2,86 Mio. Euro), Großbritannien (2,39 Mio. Euro) und Italien (1,72 Mio. Euro) sind die Kosten deutlich niedriger. 84 Prozent der Vorfälle in Deutschland passieren durch böswillige Angriffe und fahrlässiges Handeln von Mitarbeitern.

Die im Auftrag von Symantec durchgeführte Ponemon Studie „Cost of a Data Breach 2013“ zeigt, dass es bei den Kosten pro verlorenem Datensatz signifikante Branchenunterschiede gibt. Während Finanzdienstleister, Industrie- und Energiesektor in Deutschland mehr als 200 Euro pro verlorenem Datensatz investieren müssen, sind es im öffentlichen Sektor nur 93 Euro. Insgesamt stiegen die Kosten pro Datensatz im Vergleich zum Vorjahr leicht: Mussten Unternehmen gemäß der aktuellen Analyse 151 Euro aufwenden, lag die Zahl 2011 noch bei 146 Euro – und 2008 erst bei 112 Euro. Firmen können diese Kosten jedoch durch einige organisatorische Maßnahmen reduzieren, beispielsweise, indem sie einen eigenen Chief Information Security Officer (CISO) einstellen




oder einen detaillierten Reaktionsplan in petto haben, wenn es zu einem Datenverlust kommt. Der achte jährliche Report basiert auf den Datenverlusten, die 277 Unternehmen in neun Ländern verzeichnet haben, Deutschland ist in der Umfrage zum fünften Mal dabei. Die Ergebnisse zeigen die Kostenentwicklung und die Ursachen von geschäftlichen Datenverlusten in Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien, den USA, Indien, Japan, Australien und Brasilien. Die Datenpannen fanden alle im Kalenderjahr 2012 statt. Damit das Ponemon Institute Trenddaten korrekt nachverfolgen kann, sind „Mega Datenverluste“, bei denen mehr als 100.000 Datensätze betroffen waren, in diese Analyse nicht mit einbezogen worden.

Durchschnittliche Kosten für Datenverlust variieren pro Land: Dies ist auf die Unterschiede bei Sicherheitsrisiken sowie unterschiedliche Datenschutzgesetze zurückzuführen. Deutschland hat etablierte Verbraucherschutzgesetze sowie Richtlinien, die

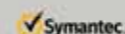
den Datenschutz und die Cyber-Sicherheit stärken – ebenso wie die Vereinigten Staaten und Großbritannien. Kein Wunder also, dass Deutschland mit durchschnittlich 151 Euro pro verlorenem Datensatz der Spitzenreiter ist, im Finanzdienstleistungssektor wächst der Betrag sogar auf 217 Euro an.

Fahrlässigkeit und böswillige Angriffe Hauptursachen für Datenvorfälle: Fahrlässiges Handeln von Mitarbeitern verursachte in Deutschland 2012 mehr als ein Drittel aller Datenverluste (36%), Systemprobleme hingegen nur 16%. Viele Mitarbeiter wissen gar nicht, warum ein Datenverlust so kritisch für ein Unternehmen ist und wann sie risikoreich handeln, wie jüngst eine Studie von Symantec zeigte. Zu Systemproblemen gehören Anwendungs-, Identifizierungs- und Authentifizierungsfehler, unbeabsichtigte Daten-Dumps, logische Fehler beim Datentransfer oder eine misslungene Wiederherstellung der Informationen.

3 Tipps, um das Risiko eines Datenverlusts zu reduzieren

-  **Mitarbeiter**
im Umgang mit vertraulichen Informationen sensibilisieren und trainieren
-  **Data Loss Prevention-Lösungen einsetzen,**
die sensible Daten finden und davor schützen, aus dem Unternehmen abgezogen zu werden
-  **Verschlüsselungs- und starke Authentifizierungstechnologien**
implementieren.

Quelle: 2013 Symantec Cost of a Data Breach Report



Böswillige Angriffe am kostspieligsten:

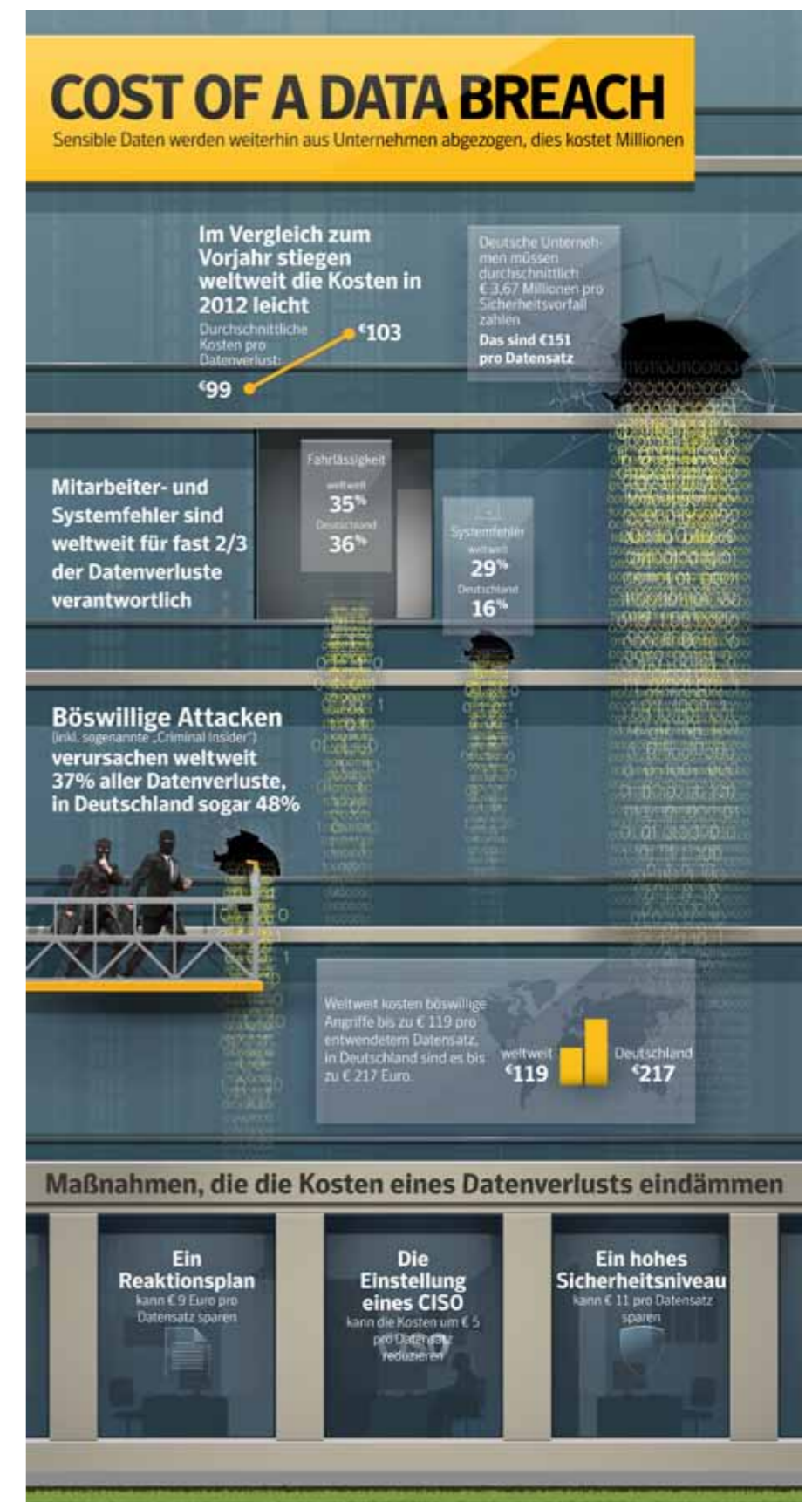
Auch bei der Zahl der böswilligen Angriffe – zum Beispiel durch Malware-Infektionen, sogenannte Criminal Insiders, Phishing/Social Engineering oder SQL Injection – liegt Deutschland mit 48% aller Datenpannen signifikant über dem weltweiten Durchschnitt (37%). Außerdem kosten diese Vorfälle im Vergleich zu Fahrlässigkeit deutlich mehr: Ein Angriff schlägt mit 163 Euro pro verlorenem Datensatz zu Buche, fahrlässiges Handeln durch einen Mitarbeiter mit 138 Euro. Kombiniert mit den höheren Kosten pro Vorfall sind Datenverluste für deutsche Firmen enorm teuer – nur die Vereinigten Staaten liegen hier höher. Länder wie Brasilien oder Indien müssen nur knapp 54 Euro bzw. 35 Euro aufwenden.

Weitere Kostenfaktoren: Neben den teuren Datenverlusten selbst gibt es eine Reihe von Folgekosten. So schlägt die schnelle Benachrichtigung von Kunden, Partnern und anderen Stakeholdern über den Datenvorfall zu Buche, wenn auch mit 6 Euro pro verlorenem Datensatz weniger stark als die Kosten für ein verlorenes oder gestohlenen Gerät (8 Euro pro Datensatz). Diese Beträge kommen jeweils zu den Durchschnittskosten eines verlorenen Datensatzes hinzu. Mit 12 Euro zusätzlich sind Fehler von Dritten, zum Beispiel Lieferanten, Geschäftspartnern oder auch Cloud Anbietern, am teuersten.

Symantec Sicherheitstipps, die die Gefahr von Datenverlusten reduzieren:

- Sensibilisieren und trainieren Sie Ihre Mitarbeiter im Umgang mit vertraulichen Informationen.
- Setzen Sie Data Loss Prevention-Lösungen ein, die sensible Daten finden und davor schützen, aus dem Unternehmen abgezogen zu werden.
- Implementieren Sie Verschlüsselungs- und starke Authentifizierungstechnologien.
- Entwickeln Sie einen Reaktionsplan für potenzielle Datenvorfälle, inklusive der notwendigen Schritte, um Mitarbeiter oder Kunden zu benachrichtigen.

Unternehmen können mit dem Symantec Data Breach Risk Calculator berechnen <https://databreachcalculator.com>, wie stark sie selbst gefährdet sind und was sie ein Datenverlust kosten könnte. Der Kalkulator berücksichtigt dabei Faktoren wie Firmengröße, Branche, Land und Sicherheitsverfahren im Unternehmen.



Auf unserer Webseite finden Sie Lösungen von Symantec, die Datenverluste verhindern helfen, unter www.insight.de/shop/symantec

Software Asset Management – Kosten und Risiken senken

Bis zu 42 Prozent des IT-Budgets investieren Unternehmen durchschnittlich in den Kauf von Software. Doch kaum ein Unternehmen kann auf Anhieb sagen, welche Software es wie im Einsatz hat. Hier liegt ein signifikantes Einsparpotenzial von 15 bis 30 Prozent, aber auch ein Risikopotenzial. Softwarekosten und -risiken lassen sich nur mit einem funktionierenden Software Asset Management senken.

Beim Software Asset Management geht es im Wesentlichen um folgende Ziele:

- Schaffung von Transparenz
- Steigerung der Effizienz
- Reduzierung der Kosten
- Einhaltung der Compliance
- Erfüllung der rechtlichen Vorgaben

Um eine wirkungsvolle SAM-Strategie zu entwickeln und einzuführen, benötigen Sie einen starken Partner. Insight verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung, ein breites Service Portfolio und unterstützende Technologien, die es uns ermöglichen, Ihnen auf Ihre Bedürfnisse angepasste SAM Services anzubieten und erfolgreich umzusetzen. Unsere Beratung erfolgt dabei garantiert tool- und herstellerneutral.

SAM Workshop – Mit den Ergebnissen dieses Workshops wird die Grundlage für die Erbringung bedarfsgerechter SAM Services gelegt. Das reicht von der Sensibilisierung des Managements und der Stakeholder Ihres Unternehmens für SAM, über die Vermittlung von Grundlagenwissen bis hin zur Erarbeitung eines Vorgehens zur Optimierung einer vorhandenen SAM Implementierung.

SAM Risk Assessment – Ziel ist es, die Risiken und Chancen, die sich aus der aktuellen SAM Umsetzung ergeben, aufzuzeigen und zu quantifizieren. Dazu erfolgt neben der Betrachtung der SAM Prozesse, der etablierten SAM Rollen und einer entsprechenden Reifegradermittlung der SAM Implementierung eine exemplarische Berechnung und monetäre Bewertung der Lizenzierungssituation für ein typisches Softwareprodukt oder eine Produktfamilie eines Herstellers.

SAM Baseline – Der optimale Einstieg in ein professionelles Software Asset Management. Wir unterstützen sie bei der Aufarbeitung Ihres kaufmännischen und technischen Softwarebestands und ermitteln den aktuellen Lizenzierungsstatus. Sie bekommen damit das

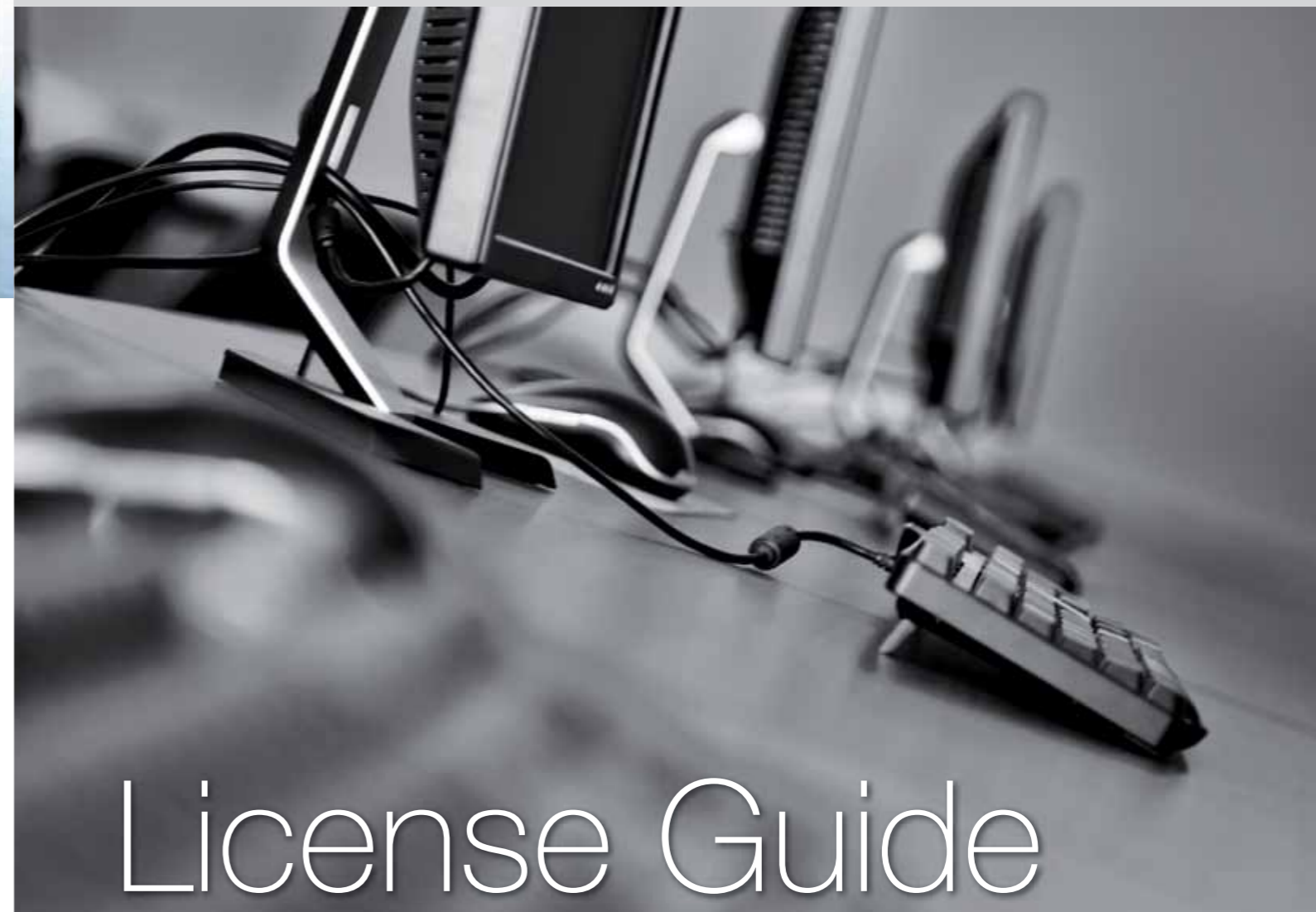
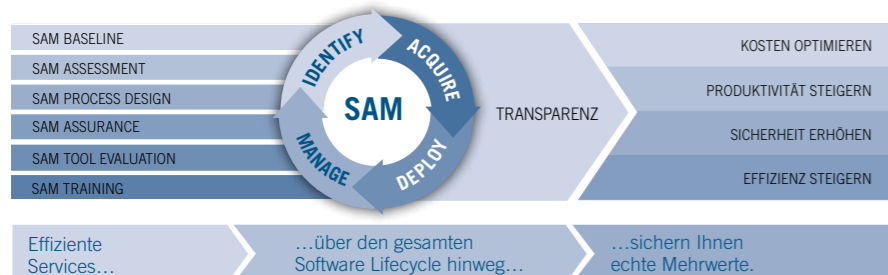
Instrument in die Hand, um für eine korrekte und vereinfachte Lizenzierung zu sorgen.

SAM Process Design – Wir erarbeiten mit Ihnen Prozesse und Workflows, die für Transparenz, sichere Abläufe und Nachhaltigkeit der SAM Implementierung sorgen. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten werden in Rollen definiert.

SAM Assurance – Ein kontinuierlicher Service, in dem SAM-Aktivitäten im Wege des Outtaskings durch Insight SAM Consultants übernommen werden. Damit profitieren Sie vom gebündelten Knowhow und der Effizienz eines ausschließlich auf diesen Bereich spezialisierten Teams.

SAM Tool Evaluation – Unsere Spezialisten unterstützen Sie bei der optimalen Einbindung vorhandener bzw. bei der Auswahl neuer SAM unterstützender Technologien.

SAM Training – In ein- bis zweitägigen Trainings vermitteln wir Ihnen SAM Spezialwissen. Dazu gehören u.a. rollenspezifische Trainings für Lizenzmanager, herstellerbezogene Trainings für Volumenlizenzverträge, Produktnutzungsrechte und Lizenzierung aber auch Querschnittstrainings motiviert durch eine sich ständig verändernde Einsatzweise von Hard- und Software und neue Technologien mit Einfluss auf die Lizenzierung.



License Guide

Edition ▼ 2014

Volumenlizenzprogramme ausgewählter Partner

Autodesk Subscription	15	Microsoft Server and Cloud Enrollment	25
ABBYY Corporate Plus Lizenzprogramm	16	Microsoft Online Subscription Programm	26
Nuance Diamond-Lizenzprogramm	17	Mindjet EMEA Lizenzprogramme	28
Adobe Volume Licensing	18	Oracle Lizenzierung	29
Citrix Lizenzprogramme	20	Symantec Lizenzprogramme	30
Intel Lizenzprogramme	21	Trend Micro Lizenzierung	33
Microsoft Volumenlizenzprogramme	22	VMware Volume Purchasing Program	34

Insight



HARDWARE SOFTWARE. SERVICE.

Insight zählt zu den global führenden B2B-Komplettanbietern in den Bereichen Hardware, Software und Services und bietet 100.000 Unternehmen in aller Welt intelligente, innovative Business-Lösungen an. Dank ausgezeichnetem Expertenwissen, führenden Partner-Akkreditierungen und exzellenten Beschaffungskompetenzen erfüllt Insight die IT-Anforderungen von großen, multinationalen Konzernen ebenso wie von mittelständischen Organisationen verschiedenster Branchen.



Autodesk Subscription

Autodesk® Subscription ist ein Servicevertrag zu einem festen jährlichen Preis pro Lizenz und beinhaltet ein umfangreiches Servicepaket mit zahlreichen Vorteilen für Kosten, Verwaltung und Flexibilität. Außerdem profitieren Sie mit Autodesk® 360 von Cloud-basierten Funktionen, die mobile, teamorientierte Prozesse fördern und die Konstruktionsoptimierung vereinfachen.

Sichere Budgetplanung

Autodesk Subscription unterstützt Sie bei einer schnellen und problemlosen Planung Ihrer IT-Budgets. Die Vertragsgebühr wird jährlich bezahlt, Sie haben aber auch die Option, Mehrjahresverträge abzuschließen und diese für zwei oder drei Jahre im Voraus zu zahlen.

Software-Upgrades

Sie erhalten alle Upgrades oder Funktionserweiterungen, die während der Vertragslaufzeit für die im Servicevertrag festgelegten Produkte verfügbar werden kostenlos und bleiben stets auf dem neuesten Stand.

Web-Support

Der interaktive Kontakt mit Produktpertnern von Autodesk direkt über den Desktop fördert Ihre Produktivität und verhindert kostspielige Ausfallzeiten.

Flexible Lizenzierung

Sie können mit früheren Versionen Ihrer Software arbeiten und diese zu Hause oder an verschiedenen Standorten nutzen.

Advanced Support

Zusätzlich zur Subscription bietet Autodesk Advanced Support an. Dieser beinhaltet unter anderem direkten telefonischen Support durch Autodesk Spezialisten und Trainings Webcasts zur Schulung nach Bedarf.

AutoCAD LT Lizenzierung Einzelversion (SLM)

Sie dürfen eine Kopie der Software auf einem Einzelcomputer installieren und aufrufen, wobei der Einzelcomputer nicht auf eine Weise mit einem Netzwerk verbunden sein darf, die mehr als einem Nutzer gestattet, die Software aufzurufen, hochzuladen, zu betreiben, anzuschauen oder anderweitig eine Kopie der Software herzustellen oder zu benutzen. Sie dürfen die Software nur auf einem Computer gleichzeitig installieren oder aufrufen.

Lizenzierung mit mehreren Usern

Multi Seat Stand Alone (MSS) – Bei einer MSS Lizenz wird mehreren Einzelplatz-Lizenzen eine Seriennummer zugewiesen. Sie erhalten eine Box mit CD und Seriennummer, die Sie für die erworbenen Seats mit einer (Master-) Seriennummer lizenziert. Für künftige Upgrades ist nur noch diese Master-Seriennummer notwendig.

Multi Seat Installation (MSI) – AutoCAD LT wird durch das Firmennetzwerk mit einem Script verteilt. Alle Lizenzen erhalten eine eigene Seriennummer, was den Prozess für den IT-Manager stark vereinfacht. Installation und Registrierung werden zentral vorbereitet und durchgeführt.

AutoCAD Lizenzierung

Entspricht der Lizenzierung der Einzelversion von AutoCAD LT.

Netzwerk-Version

Sie dürfen eine Kopie der Software auf Ihrem Computer-Datei-Server (Computer file server) installieren, aufrufen und benutzen, und zwar für Ihre eigenen internen Geschäftszwecke und mit dem Autodesk-Lizenz-Manager-Tool. Die Software darf durch andere

Computer oder auf einem einzigen Computer als eine Mehrfach-Benutzer-Installation aufgerufen werden, solange die maximale Anzahl der gleichzeitigen Benutzer die erlaubte Anzahl nicht übersteigt.

Autodesk Design Suites

Sie enthalten umfassende Toolsets, die höchste Flexibilität und Konsistenz in Ihren Konstruktions- und Planungsabläufen gewährleisten. Sie vereinen in einem Paket leistungsstarke Lösungen für intuitive Zeichnungserstellung und Entwurfsplanung sowie interaktive Echtzeit-Präsentationen und überzeugende Visualisierungen. Die Vorteile der Umstellung auf Autodesk Design Suites:

Erweitertes Toolset: mehr kreative Freiheit, Produktivität und technisches Know-how für Anwender, Wettbewerbsvorteile für das Unternehmen, flexiblere Reaktion auf veränderte geschäftliche Anforderungen

Automatisierter Arbeitsablauf: gesteigerte Produktivität, bessere Ergebnisse und effektivere Zusammenarbeit

Autodesk 360®: Zugriff auf zahlreiche leistungsstarke Produkte und Services auf Cloud-Basis für schnelle und einfache Planung, Konstruktion, Visualisierung, Simulation, Optimierung und Weitergabe

Folgende Design Suites gibt es jeweils als Ultimate-, Premium- und Standard-Edition:

- Autodesk AutoCAD Design Suite
- Autodesk Building Design Suite
- Autodesk Infrastructure Design Suite
- Autodesk Plant Design Suite
- Autodesk Product Design Suite
- Autodesk Factory Design Suite
- Autodesk Entertainment Suite



ABBYY Corporate plus Lizenzprogramm

Flexible Lizenzmodelle mit attraktiven Services

ABBYY, weltweit führender Hersteller von Technologien für Dokumenterkennung, DataCapture und angewandte Linguistik, bietet mit dem ABBYY Corporate plus Lizenzprogramm die ideale Lösung für Unternehmen und staatliche Institutionen, die eine einfache und kosteneffektive Software für den organisationsweiten Einsatz suchen. Das Lizenzprogramm bietet flexible Lizenzierungsmodelle, einen erweiterten Support und zusätzliche Services, die den Anforderungen eines jeden Unternehmens gerecht werden: von kleinen Betrieben bis hin zu großen Unternehmen sowie Bildungs- und Regierungseinrichtungen.

Flexible Lizenzmodelle für Unternehmen jeder Größe

Volume per Seat Lizenzen – Ideal für mittelgroße bis große Unternehmen mit dezentralen Netzwerken, die einen Bedarf an regelmäßiger Nutzung der Software haben. Volume per Seat Lizenzen können per Roll-out-Verfahren zentral installiert werden und benötigen Gesamtinstallation. Die Lizenz benötigt ggf. eine stille Aktivierung per Internet. In diesem Fall ist eine Internetverbindung der Workstation zumindest bei der ersten Inbetriebnahme der Software nötig. In bestimmten Fällen ist das Unterzeichnen eines Zusatzvertrages für die Nutzung der Lizenz notwendig.

Concurrent/Netzwerk Lizenzen – Für kleinere und mittelgroße Unternehmen sowie Arbeitsgruppen innerhalb eines Netzwerks bieten **FineReader Corporate Edition** und **ABBYY Lingvo** eine weitere Lizenzierungsoption: Concurrent Lizenzen. Concurrent Lizenzen können auf einer unbegrenzten Anzahl von Arbeitsplätzen installiert werden, wobei

jedoch nur eine vorher festgelegte Anzahl von Usern gleichzeitig Zugriff auf das Programm hat. Das vorhandene Licence Manager Tool dient zum Hinzufügen, Übertragen oder Löschen von Lizenzen und einfachem Lizenzmanagement.

Produkte

Das ABBYY Corporate plus Lizenzprogramm umfasst die folgenden Produkte:

- ABBYY FineReader Corporate Edition (per Seat und Concurrent)
- ABBYY FineReader Express Edition for Mac (per Seat)
- ABBYY PDF Transformer (per Seat)
- ABBYY Business Card Reader for Windows (per Seat)
- ABBYY Lingvo (per Seat und Concurrent)

ABBYY FineReader Corporate Edition

ABBYY FineReader ist ein leistungsstarkes und zugleich einfach zu handhabendes Programm zum Scannen und Konvertieren von Dateien in bearbeitbare und durchsuchbare Formate. Es „liest“ auf effiziente Art und Weise Scans, PDFs und Digitalbilder und behält dabei Dokumentformatierungen wie Tabellen, Spalten und Schriftstile bei. Dadurch erspart es Ihnen das mühsame und zeitaufwändige Abtippen und manuelle Überarbeiten von Dokumenten.

ABBYY PDF Transformer

Mit dem ABBYY PDF Transformer können Sie alle Arten von PDFs, unter Beibehaltung des originalen Layouts, in bearbeitbare Formate umwandeln, PDF-Dateien aus jeder Applikation heraus erstellen und zusammenführen sowie vertrauliche Informationen entfernen, Stempel und Bates-Stempel platzieren.

ABBYY Business Card Reader (for Windows)

Extrahiert automatisch Kontaktdaten von Visitenkarten und wandelt sie in bearbeitbare elektronische Daten um, die direkt in Microsoft Outlook, Salesforce oder als vCard Format gespeichert werden können.

ABBYY Lingvo

Die einfache und schnelle Möglichkeit, um Wörter von einer Sprache in eine andere zu übersetzen. Lingvo verwendet Wörterbücher renommierter Verlage und bietet eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche sowie umfangreiche Suchmöglichkeiten und Features zur sofortigen Übersetzung.

Besondere Services für Käufer von Volumenlizenzen

Zum Schutz ihrer Investition, können sich Unternehmen innerhalb des ABBYY Corporate plus Lizenzprogramms für ausgewählte Zusatzservices entscheiden:

- **Upgrade Assurance** – Bietet im Rahmen des ABBYY Corporate plus Lizenzprogramms die Möglichkeit, für lediglich 20% des Gesamtkaufs pro Jahr, Upgrades zu neuen Produktversionen bei Veröffentlichung automatisch zu beziehen.
- **Extended Corporate Support** – Ihr Team erhält einen direkten Zugang zum ABBYY Support Team und profitiert von einem „High Priority“ Status für eingehende Supportanfragen.
- **User Training** – Das Training beinhaltet eine Einführung in die Benutzeroberfläche der Software, eine Demonstration nützlicher Features und Tipps für bessere Ergebnisse.



Diamond-Lizenzprogramm

Ob Großunternehmen, Mittelständler, Kleinbetrieb oder Bildungseinrichtung, das Nuance Diamond Lizenzprogramm wird den unterschiedlichsten Lizenzanforderungen gerecht. Grundlage des Programms ist ein Lizenzzertifikat, das Sie dazu berechtigt, für jede erworbene Lizenz eine Installation durchzuführen. Softwarelizenzen bei Nuance sind zeitlich nicht begrenzt.

Die Vorteile

- **Unkomplizierte Einführung:** Sie brauchen nur ein Exemplar der Software: Dank Ihrer Diamond-Lizenz können Sie dieselbe Software auf allen Rechnern installieren, für die Sie die Lizenz erworben haben.
- **Niedrige Mindestabnahmezahl:** Schon ab 5 Software-Lizenzen können Sie das Diamond-Lizenzprogramm in Anspruch nehmen.
- **Einfache Installation:** Mit einer einzigen CD-ROM oder als ESD und einem Installationscode installieren Sie die Software auf mehreren Computern.
- **Einfache Budgetplanung:** Ihr Insight Account Manager erstellt Ihnen gern ein individuelles Angebot.
- **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:** Profitieren Sie von der attraktiven Preisstaffelung des Lizenzprogramms. Und das schon ab einer Abnahmemenge von 5 Lizenzen!
- **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?

Das Programm richtet sich an alle Unternehmen, den öffentlichen Sektor und Bildungseinrichtungen oder Kleinunternehmer, die Nuance-Software zu attraktiven Konditionen erwerben möchten.

Das Diamond-Wartungsprogramm

Mit dem optionalen Wartungsprogramm ist Ihre Investition auch auf Dauer rentabel, denn wir aktualisieren Ihre lizenzierten Produkte ein Jahr lang kontinuierlich (Verlängerung der Wartung auf Anfrage). So ist Ihre Software immer auf dem neuesten Stand. Alle Upgrades, Aktualisierungen und Bug-Fixes sind inklusive; die Upgrades für alle lizenzierten Produkte werden Ihnen dabei automatisch von Nuance zugesandt.

Das Diamond-Lizenzprogramm

gilt für folgende Produkte:

OmniPage Ultimate, PDF Converter Enterprise 8, PDF Create 8, PaperPort 14 Professional, Dragon NaturallySpeaking 12 Professional.

Nuance Produkte

PDF Converter Enterprise

PDF Converter Enterprise ist eine vollwertige, benutzerfreundliche PDF Software, die Geschäftsanwendern ungeahnte Möglichkeiten bei der Erstellung, Konvertierung, sicheren Verteilung und gemeinsamen Bearbeitung von PDF-Dateien bietet. Konvertieren Sie statische Formulare in bearbeitbare PDF-Formulare, schützen Sie Ihre PDF-Dokumente, extrahieren Sie komplette Layouts ohne Formatverlust in Microsoft Office Dokumente und vieles mehr.

PDF Create

PDF Create ist eine clevere Lösung, um aus jeder PC-Anwendung absolut standardkonforme PDF-Dateien zu erstellen. Praktisch, denn im PDF-Format werden Austausch und Archivierung von Dokumenten viel einfacher. PDF Create 8 erstellt sichere PDF-Dateien, die sich mit praktisch jedem PDF-Anzeigeprogramm öffnen lassen.

OmniPage Ultimate

Das professionelle Tool fürs Büro, zum Umwandeln von Papierdokumenten (Artikel, Korrespondenz, Buchseiten, Berichte etc.) oder PDF-Dateien in elektronische Dateien (z. B. MS Word, MS Excel, PDF, HTML), sofort verfügbar zum Bearbeiten und Verteilen – und das in über 100 Sprachen.

PaperPort

PaperPort Professional von Nuance – die optimale Lösung zum Verwalten, Durchsuchen und Verteilen von Papier und Digitaldokumenten. Mit PaperPort erstellen Sie außerdem PDF-Dateien und das Programm ermöglicht einen schnellen und zuverlässigen Zugriff auf Informationen in Papier- und Digitaldokumenten. Sie sparen dadurch Zeit und Geld.

Dragon NaturallySpeaking Professional

Mit der Spracherkennungssoftware Dragon NaturallySpeaking Professional lassen sich per Spracheingabe Dokumente erstellen, formatieren und bearbeiten und nahezu alle Desktop Anwendungen starten und bedienen. Darüber hinaus bietet diese Edition Unternehmensfunktionen wie Netzwerk-Roll-out, zentrale Benutzerverwaltung und Sicherheitsfunktionen sowie die Möglichkeit kundenspezifisches Fachvokabular zu erstellen.



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.

AVL bietet IT- und Einkaufsabteilungen, Kreativprofis und Wissensspezialisten zahlreiche Vorteile – von der vereinfachten Lizenzverwaltung über flexible Bestellmöglichkeiten bis zu attraktiven Mengenrabatten. AVL-Teilnehmern bietet Adobe exklusiven Zugriff auf wertvolle Ressourcen, die ihnen helfen, den Nutzwert ihrer Software-Investitionen zu steigern und das volle Potenzial der Lizenzprogramme auszuschöpfen.

Transactional License Program (TLP)

Mit dem TLP sparen Sie 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 Platt-

form, Version und Sprache eines Produkts bestellt werden, wird die gleiche Seriennummer zugewiesen.

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. Die Anzahl der Punkte für Ihre Erstbestellung legt die Rabattstufe zu Beginn Ihrer Teilnahme fest. Wenn Sie während der Laufzeit weitere Bestellungen erteilen und dadurch die Mindestpunktzahl der nächsten Stufe erreichen, erhöht sich Ihre Rabattstufe (Ein Punkt entspricht ungefähr einem US-Dollar).

CLP Rabattstufen			
Rabattstufen	Unternehmen	Bildungseinrichtungen	Regierungseinrichtungen
1	10.000 Punkte	5.000 Punkte	10.000 Punkte
2	100.000 Punkte	50.000 Punkte	300.000 Punkte
3	300.000 Punkte	100.000 Punkte	
4	1.000.000 Punkte		

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:** Als Teilnehmer am Cumulative License Program (CLP) können Sie 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.

Programme	Transactional License Program (TLP)	Cumulative License Program (CLP)	Enterprise Agreement (EA)	Value Incentive Plan (VIP)
Zielgruppen	Kleine Unternehmen und Organisationen (1-99 Arbeitsplätze)	Kleine, mittelständische und große Unternehmen und Organisationen	Mittelständische bis große Unternehmen und Organisationen	Unternehmen jeder Größenordnung
Details				
Erforderliche Mindestabnahme bei Erstbestellung	1 Lizenz	10.000 Punkte	100 Lizenzen für eine beliebige Kombination der infrage kommenden Produkte inklusive Maintenance- und Support-Vertrag	Keine
Lizenzart	Einzelbestellung, unbefristete Lizenz	Zweijährige Laufzeit, unbefristete Lizenz	Dreijährige Laufzeit, unbefristete Lizenz	Jahresabonnement
Rabatt	Keine	Kumulative Rabattentwicklung während der zweijährigen Laufzeit	Preisschutz für drei Jahre auf Grundlage der Erstbestellung; höchstmögliche Vergünstigungen bei AVL	Wie Retail-Preise
Infrage kommende Produkte	Alle Desktop-Produkte von Adobe als unbefristete Lizenz	Alle Desktop-Produkte von Adobe als unbefristete Lizenz	Adobe Acrobat*-Produktfamilie und Adobe Presenter	Adobe Creative Cloud für Teams
Web-basiertes Lizenzverwaltungssystem	Lizenzierungs-Website	Lizenzierungs-Website	Lizenzierungs-Website	Admin Console
ESD (Electronic Software Distribution)	Ja	Ja	Ja	Ja
Upgrade/Maintenance	Upgrade Plan für infrage kommende Produkte optional; nur für Bildungs- und Regierungseinrichtungen	Optional	Maintenance-Vertrag	Enthalten
Adobe-Support	Optional	Optional	Support-Vertrag erforderlich	Je nach Produkt
Online-Anmeldung	Nein	Ja	Ja	Über Insight oder anderen Fachhändler
Verfügbarkeit	Weltweit	Weltweit	Weltweit	Weltweit*

*VIP ist nicht in Ländern verfügbar, die das Programm durch geltende Gesetze und sonstige Einschränkungen unterbinden.

Adobe Enterprise Agreement (EA)

Adobe Enterprise Agreement erleichtert mittelständischen und großen Unternehmen die Umstellung auf Adobe Acrobat-Produkte. Teilnehmer können drei Jahre lang erhebliche Kosten einsparen und die Verwaltung ihrer Lizenzen vereinfachen. Fragen Sie Ihre Insight Ansprechpartner nach den jeweiligen Rabattstufen.

• **Signifikante Kostenvorteile:** Sichern Sie sich den größtmöglichen Rabatt auf Adobe Acrobat-Produkte. Die Höhe der Vergünstigungen richtet sich nach dem Auftragswert der Erstbestellung.

• **Organisationsweit auf Acrobat-Software umstellen und noch mehr sparen:** Wenn Sie alle Computer in Ihrer Organisation auf infrage kommende Acrobat-Produkte umstellen, erhalten Sie zusätzliche Vergünstigungen

• **Fachkundige Unterstützung rund um die Uhr:** Der 24-Stunden-Support unter-

stützt Sie bei der rascheren Implementierung und nachhaltigen Verringerung von Risiken.

• **Festgeschriebener Rabatt für die gesamte Laufzeit:** Zusätzliche Lizenzen werden auf Basis derselben Rabattstufe berechnet wie Ihre Erstbestellung.

• **Maintenance und Support:** Die Teilnahme am EA setzt den Abschluss eines Maintenance- und Support-Vertrags für die erworbene Software voraus. Damit sichern Sie sich aktuelle Adobe-Technologie und fachkundigen 24-Stunden-Support bei technischen oder produktspezifischen Fragen.

Value Incentive Plan (VIP)

VIP ist ein neues, Abo-basiertes Lizenzprogramm von Adobe für Unternehmen jeder Größenordnung. Es setzt keine Mindestbestellmenge voraus, erleichtert die Lizenzverwaltung, ermöglicht die sofortige Bereitstellung von Software und garantiert die Einhaltung der Lizenzbestimmungen – automatisch.

• **Einfache Anmeldung und schneller Zugriff:** Melden Sie sich einfach über Ihren Fachhändler an, und stellen Sie sofort jedem Anwender die benötigte Software bereit.

• **Lizenzen nach Bedarf:** VIP eignet sich für Unternehmen jeder Größe, denn eine Mindestbestellmenge gibt es nicht.

• **Sofortige Bereitstellung von Software:** Stellen Sie Adobe-Software bereit, wann immer erforderlich – bei Bedarf noch vor Abschluss des Lizenzierungsprozesses.

• **Einfachere Verwaltung der Lizenzen und sichere Einhaltung von Lizenzbestimmungen:** Sie haben den Überblick über alle gekauften und bereitgestellten Lizenzen – einfach und schnell. Sie haben sofortigen Zugriff auf Upgrades. Und Sie haben die Gewissheit, dass die Lizenzbestimmungen automatisch eingehalten werden.



Citrix Lizenzprogramme

Citrix bietet Lizenzierungsprogramme, die auf die Anforderungen von kommerziellen Unternehmen, Bildungsinstituten und Regierungsbehörden auf der ganzen Welt ausgerichtet sind. Für kommerzielle Organisationen bietet Citrix das **Enterprise License Agreement Program** mit pauschalen Rabatten für Produkte und ausgewählte Services sowie exklusiven Angeboten für Kunden, die bereits im Voraus Kaufvereinbarungen abschließen möchten. Das **EASY License Program** ist für Kunden erhältlich, die nur vereinzelt Lizenzen erwerben wollen.

Flexible Lizenzierungsprogramme

Das **Enterprise-License-Agreement (ELA)** hilft Unternehmen, sich auf neue Geschäftsanforderungen einzustellen und Kosten zu kontrollieren, indem es Kunden die Möglichkeit bietet, jederzeit nur das zum bestmöglichen Preis zu erwerben, was sie gerade benötigen.

- All-Inclusive-Rabatte – Der Rabatt, den Sie für Ihren ersten hierfür in Frage kommenden Kauf erhalten, gilt auch für alle weiteren berechtigten Citrix-Produkte. Rabatte gelten drei Jahre lang und können mit einem entsprechend rabattberechtigten Kauf jederzeit erhöht und erweitert werden.
- Unkompliziert – Einmalige Registrierung für eine einzige, einfache Online-Vereinbarung, die alle berechtigten Citrix-Produkte abdeckt, um die Beschaffung in Ihrer Organisation jetzt und in Zukunft zu vereinfachen.
- Flexibilität beim Kauf – Kostengünstige Anpassung an neue Geschäftsanforderungen. Erwerben Sie nur das, was Sie brauchen

und wenn Sie es brauchen, ohne den Kosten und Zwängen festgeschriebener Vorabverpflichtungen unterworfen zu sein.

- Exklusive Prämien – Steigern Sie den Wert Ihrer strategischen Investition in Citrix mit zusätzlichen Programmvorteilen einschließlich der Mitgliedschaft im exklusiven Citrix Executive Program und dem Zugriff auf ein Online-Portal mit umfassenden Informationen zur Verwaltung der Lizenzvereinbarung.

Das **EASY-Lizenzprogramm** macht die branchenführende Technologie für wachsende Unternehmen jeder Größenordnung bezahlbar. Das Programm wird weltweit von Citrix-Partnern zur Verfügung gestellt. Es erfordert keine Mindestinvestition und macht es leicht, die benötigten Citrix-Produkte genau dann zu beschaffen, wenn sie benötigt werden.

- Unkompliziert – Einmalige Registrierung für eine einzige, einfache Online-Vereinbarung, die alle berechtigten Citrix-Produkte abdeckt, um die Beschaffung in Ihrer Organisation jetzt und in Zukunft zu vereinfachen.
- Flexibilität beim Kauf – Kostengünstige Anpassung an neue Geschäftsanforderungen, indem nur das erworben und erneuert werden muss, was gerade benötigt wird.

Citrix bietet auch Lizenzierung **für Organisationen im öffentlichen Sektor**, einschließlich Bildungs-, Regierungs- und vieler gemeinnütziger Organisationen. Das **Education License Program** ist weltweit für qualifizierte Bildungsinstitutionen verfügbar. Dieses Programm bietet auch eine Option für den gesamten Campus zur Vereinfachung

der Beschaffung und Nutzung von Citrix-Produkten. Internationale Einrichtungen im öffentlichen Sektor können am **Government and Government Education License Agreement Program (GELA)** teilnehmen.

Transparente Zählung und Monitoring

Die Lizenznutzung wird automatisch von einem zentralen Lizenzserver erfasst und überwacht. Mithilfe von zentralen Nutzungsberichten kann Ihre Organisation fundierte Entscheidungen treffen und sicherstellen, dass die Lizenzen vorhanden sind, die erforderlich sind, um reibungslose Geschäftsabläufe zu unterstützen, ohne dass zu viele Lizenzen vorhanden sind oder die Arbeit der Endbenutzer gestört wird. Die Citrix Lizenzierung automatisiert die Sicherstellung der Compliance, sodass die Lizenz-Compliance nicht durch komplexe und kostspielige manuelle Eingriffe gewahrt werden muss.

Über integriertes Management und einen zentralen Lizenzserver, der einfach zu verwalten und zu konfigurieren ist, ermöglicht Citrix **konsistentes Lizenzmanagement** für alle Produkte. Der Bereich „My Account“ bietet einfachen Zugang zu allen Tools und Ressourcen für die Steuerung der Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens mit Citrix, z.B. Lizenzmanagement, Software-Downloads und Funktionen zur Profil-Aktualisierung. Darüber hinaus können Sie nach Bedarf Ihre Mitgliedschaft beim **Subscription Advantage-Programm** verlängern, ein Upgrade auf eine höhere Produktversion durchführen, zusätzliche Citrix-Produkte testen und mehr. Alle Citrix Produkte sowie die zugehörigen Support- und Wartungsservices unterliegen einer Endbenutzer-Lizenzvereinbarung, die den Produkten beiliegt und auch online verfügbar ist.



Einfach, erschwinglich und überschaubar

Alle Lizenzen sind generell zeitlich unbegrenzt und laufen auch ohne gültigen Support und Wartungsvertrag weiter.

Single User: Die Lizenz wird für einen bestimmten Benutzer („named user“) erworben und für ihn registriert.

Floating: Mehrere Anwender können eine bestimmte Anzahl Lizenzen gleichzeitig an unterschiedlichen Systemen teilen (ähnlich „concurrent user“ oder „shared licenses“). Die Anzahl der Lizenzen wird auf einem Lizenzserver eingetragen. Wenn ein Mitarbeiter eine Lizenz nutzen will, ruft er diese vom Server ab. Solange die Gesamtzahl der Lizenzen noch nicht erreicht ist, gibt der Server die Nutzung für den anfordernden Arbeitsplatz frei.

Support und Wartung

„Support and Maintenance“ ist bei allen Produkten im Kaufpreis der Lizenz für ein Jahr inbegriffen und kann jährlich zu einem reduzierten Preis erneuert werden (engl. SSR – Support Services Renewal). Der Support ist nur online verfügbar. Die Wartung beinhaltet alle Patches, Updates und Upgrades innerhalb des Wartungszeitraums.

Steigen Sie die Leistung auf Prozessoren der nächsten Generation mit Intel® Parallel Studio XE 2013 SP1

Intel® Parallel Studio XE 2013 SP1 erhöht Effizienz und Genauigkeit, damit Ihre Anwendungen eine höhere Leistung erzielen. Die neueste Version dieser erweiterten Entwickler-Tools enthält die besten C-, C++- und Fortran-Compiler der Branche, neue Programmierbarkeitsinnovationen, High-Performance-Libraries, neue Threa-

ding-Prototypenerstellung und die nächste Generation von Tools für Profiling und Code-Zuverlässigkeit.

Wählen Sie diese vereinheitlichte Tool-Suite von einem Anbieter — und vereinfachen Sie die Verwendung und Beschaffung von Software-Entwicklungs-Tools.

Intel® Parallel Studio XE

2013 SP1 enthält:

- Intel® Composer XE: Enthält Intel C++- und Fortran-Compiler und Performance-Libraries für Threading, Mathematik, Multimedia und Signalverarbeitung.
- Intel® Advisor XE: Dieses bahnbrechende Tool zur Threading-Prototypenerstellung erleichtert das datengesteuerte Threading-Design für C-, C++-, C#- und Fortran-Anwendungsarchitekturen.
- Intel® VTune™ Amplifier XE: Anwenderfreundlicher Performance- und Thread-Profiler für C-, C++-, C#-, Fortran-, Java- und MPI-Entwickler.
- Intel® Inspector XE: Die Speicher- und Thread-Prüfung hilft, Fehler früher im Entwicklungszyklus zu finden.

Bleiben Sie wettbewerbsfähig: Probieren Sie die Tool-Suite aus, die bereit ist für die Intel® Prozessoren der 4. Generation. Laden Sie die kostenlosen Testversionen der C-, C++- und Fortran-Tools herunter und testen Sie den Nutzen für Ihre Anwendungen.

Intel Cluster Studie XE 2013 – Die Development-Suite für Entwickler auf Hochleistungs-Clustern.

Während sich die unablässige Jagd nach höherer Kapazität von Hochleistungs-Computersystemen (HPC-Systemen) auf

Multicore-Systeme verlagert hat und schon bald eine Mischung aus Multicore- und Manycore-Systemen wichtiger werden wird, entwickelt sich die Rechenleistung der Hardware mit einer mehr als 2x so hohen Geschwindigkeit, wie es das Mooresche Gesetz vorhersagt. Softwareentwicklungslösungen und -Tools müssen sich anpassen, um die Anforderungen der Entwickler zu erfüllen, die diese Systeme nutzen wollen. Intel Cluster Studio XE wird der Herausforderung gerecht, denen HPC-Entwickler gegenüberstehen, indem es erstmalig eine umfassende Suite an Tools bereitstellt, mit denen Entwickler die Leistung und Verlässlichkeit von HPC-Anwendungen steigern. Die Suite vereint Intels erprobte Threading-/Speicherkorrektheitsanalyse und Leistungsprofiling Tools, um so die Anwendungsentwicklung für heutige und zukünftige HPC-Clustersystemen fit zu machen.

Produktumfang

Alle Softwaretools im Intel Cluster Studio XE 2013 geben Ihnen die beste geteilte, verteilte und Hybrid-Speicherentwicklung und Leistungsanalyse-Tools für HPC-Softwareentwicklung. Die folgende Liste enthält eine Zusammenfassung der Produkte und Produktvorteile.

- Intel Composer XE
- Intel MPI-Bibliothek
- Intel Trace Analyzer and Collector
- Intel Inspector XE (Nur Cluster Studio XE)
- Intel VTune Amplifier XE (Nur Cluster Studio XE)
- Intel Threading Building Blocks
- Intel Math Kernel Library
- Intel Integrated Performance Primitives
- Intel Cilk Plus
- Intel Statische Sicherheitsanalyse (SSA) (Nur Cluster Studio XE)



Lizenzen kaufen oder mieten

Aktuelle Studien belegen, dass viele Unternehmen bei den Beschaffungsmöglichkeiten von Software noch unsicher sind. Das überrascht nicht, denn je vielfältiger und individueller die Lizenzierungsmöglichkeiten sind, desto schwerer fällt es, das optimale Angebot für Ihr Unternehmen zu wählen. Und jedes neue Produkt und Lizenzangebot bringt neue Fragen: Welchen Mehrwert bietet Microsoft mit seinen aktuellen Volumenlizenzprogrammen? Wie schon die richtige Beschaffungsstrategie mein Budget und damit meine Liquidität? Kann ich beispielsweise Kosten über mehrere Jahre verteilen? Die Volumenlizenzprogramme von Microsoft lassen eine Reihe von individuellen Strategien zu, die Ihr Budget und damit die Liquidität schonen.

Das Lizenzangebot

Unter den Volumenlizenz-Programmen von Microsoft sind folgende Lizenzformen verfügbar:

License

Unternehmenskunden erwerben hiermit das Nutzungsrecht der zur Zeit des Lizenzserwerbs aktuellen Version. Um eine „License“ zu erwerben, ist keine Vorgängerversion des jeweiligen Produktes erforderlich – mit Ausnahme der Windows-Desktop-Betriebssysteme, da diese grundsätzlich nur als Upgrades unter den Lizenzprogrammen verfügbar sind.

License & Software Assurance Packages

L&SA ist die Kombination von Microsoft License und Software Assurance. Sie erwerben mit einem License & Software Assurance Package das Recht auf die jeweils aktuelle Produktversion, die während der Vertragslaufzeit verfügbar ist/wird. Sie haben die Wahl zwischen Kauf, Miete oder Ratenkauf. Ein auf die Vertragslaufzeit befristetes Nutzungsrecht besteht für alle Mietmodelle.

Die Vorteile von Software Assurance

Abhängig vom jeweiligen Lizenzprogramm, der Anzahl der Software Assurance-Lizenzen und den Software Assurance Ausgaben, stehen so genannte Software Assurance Services für die Bereiche Applikationen, Betriebssysteme und Server zur Verfügung.

Die Software Assurance Services umfassen zum Beispiel:

- **Trainingsangebote** über Software Assurance Trainingsgutscheine zu Deployment, Management und Support Ihrer IT-Infrastruktur
- **Supportleistungen:** Sie können rund um die Uhr, sieben Tage die Woche technische Unterstützung zu Microsoft-Produkten in Anspruch nehmen.
- **Exklusive Produkte und Tools:** Speziell für Kunden mit Software

Assurance stehen besondere Produkteditionen zur Verfügung, so zum Beispiel Windows 7 Enterprise. Zusätzlich werden wichtige Tools wie etwa das Microsoft Desktop Optimization Pack zu einem geringen Preis angeboten.

- **Deployment Planning Workshops:** Erarbeiten Sie mit zertifizierten Microsoft-Partnern (z. B. Insight) für Ihr Unternehmen eine individuelle Roadmap für das Deployment oder entwickeln Sie gemeinsam Wirtschaftlichkeitsanalysen. Es stehen dabei vier verschiedene Workshops für Sie zur Verfügung.

Im Falle des Ersterwerbs des Erwerbs von OEM-Lizenzen oder FPP haben Sie die Möglichkeit, innerhalb einer Frist von 90 Tagen nach dem entsprechenden Erwerbsdatum, Software Assurance für diese Lizenzen unter einem Volumenlizenzvertrag zu lizenzieren, vorausgesetzt das entsprechende Produkt ist unter dem Volumenlizenzvertrag verfügbar.

Lizenzprogramme in der Übersicht

Das richtige Lizenzprogramm für Ihr Unternehmen verleiht Ihnen nicht nur das Recht, die Software einzusetzen, die Sie benötigen. Da damit auch der Verwaltungsaufwand sinkt und die Bestellprozesse vereinfacht werden, können Sie gleichzeitig Ihre Total Cost of Ownership (TCO) reduzieren.

	Microsoft Volumenlizenzprogramme			
	Standardisierung		keine Standardisierung	
	Miete	Ratenkauf	Kauf	
ab 5 PCs bzw. ab 5 Lizenzen	Open Value Subscription	Open Value Company-wide	Open Value	Open License
ab 250 PCs	Enterprise Agreement Subscription	Enterprise Agreement		Select Plus

Bei der schematischen Darstellung der Microsoft-Volumenlizenzprogramme erkennt man auf den ersten Blick, dass die richtige Volumenlizenzlösung für Ihr Unternehmen verschiedene wichtige Seiten hat: Die Anzahl der Lizenzen bzw. PCs ist dabei ebenso ein wichtiger Faktor wie die Frage von Standardisierung oder Nicht-Standardisierung oder die Art der Finanzierung. Beraten Sie sich darum stets bei der Wahl des optimalen Microsoft Volumenlizenzprogrammes mit den Experten der Insight. Kauf, Ratenkauf oder Miete – Setzen Sie Ihre Beschaffungsstrategie einfach um.

Kauf per Volumenlizenzprogramm

Beim Kauf Ihrer Software über eines der Microsoft-Volumenlizenzprogramme sind Sie in der Lage, mehrere Exemplare einer Software kostengünstig zu erwerben – und genießen dabei alle Vorteile eines an Großmengen orientierten Lizenzprogramms. Dank der Lizenzprogramme Open License (ab 5 Lizenzen) und Select Plus (ab ca. 250 PCs) sparen Sie beim Erwerb wie beider Verwaltung Ihrer Software Zeit und Geld. Zusätzlich haben Sie – anders, als beim Kauf von Einzelplatzlizenzen – die Option, zu Ihren Lizenzen auch Software Assurance zu erwerben, und sichern sich so die darin enthaltenen Software Assurance Services.

Ratenkauf per Volumenlizenzprogramm

Mit den Ratenkauf-Lizenzprogrammen Open Value (ab 5 bis ca. 500 PCs) und Enterprise Agreement (ab 250 PCs) erwerben Sie mehrere Exemplare einer Software zu geringen Einstiegskosten durch über die Vertragslaufzeit verteilte Zahlungen. So schonen Sie die Liquidität Ihres Unternehmens und können Ihr Budget besser planen.

Miete per Volumenlizenzprogramm

Wenn Sie die neueste Softwaretechnologie bei nur geringem Investitionsaufwand auf die Laufzeit eines Lizenzvertrags befristet nutzen möchten, bietet sich die Möglichkeit der Miete an. Microsoft-Software ist unter den Lizenzprogrammen Open Value Subscription (ab 5 PCs bis ca. 500 PCs) und Enterprise Agreement Subscription (ab 250 PCs) mietbar.

Lizenzprogramme ab 5 PCs bzw. 5 Lizenzen

Open License

Fünf Lizenzen reichen aus, um beim Kauf von Software die Vorteile des Volumenlizenzprogramms Open License zu nutzen. Das Lizenzmanagement wird im Vergleich zu Einzelplatzlizenzen vereinfacht und Sie profitieren von niedrigerem Aufwand sowohl beim Softwarekauf als auch bei der Lizenzverwaltung.

Weitere Eigenschaften von Open License:

- Anstelle von fünf Lizenzen kann die Erstbestellmenge auch mit nur einer Lizenz erreicht werden, z. B. für eine Prozessorlizenz von SQL Server oder einem MSDN-Abonnement.
- Die Erstbestellung legt die Preisstufe für alle Nachbestellungen während der Vertragslaufzeit von 24 Monaten fest.
- Nachbestellungen sind bereits ab einer Lizenz möglich.
- Bei Open License haben Sie die Möglichkeit, nur License oder auch License & Software Assurance Package zu kaufen.

Open Value

Wenn Sie beim Kauf der Software die Kosten per Ratenkauf auf drei Jahre verteilen möchten, ist Open Value das richtige Lizenzprogramm für Sie. Durch die niedrige Erstbestellmenge von fünf kombinierbaren Lizenzen ist Open Value auch für kleine Unternehmen eine gute Wahl. Alle Lizenzen beinhalten Software Assurance und die damit verbundenen Vorteile. Mit Open Value erhalten Sie am Ende der Vertragslaufzeit ein unbefristetes Nutzungsrecht an den unter dem Vertrag abgeschlossenen Lizenzen – und haben dabei gleichzeitig die Liquidität Ihres Unternehmens geschont und die Budgetierung der Kosten vereinfacht.

Weitere Eigenschaften von Open Value:

- Verbundene Unternehmen im Vertragsgebiet können in den Vertrag einbezogen werden.
- Nachbestellungen für bereits lizenzierte Produkte können monatlich erfolgen, der Einsatz ist jedoch sofort möglich.

Open Value Company-wide

Im Rahmen des Open Value-Programms können Sie die Option Open Value Company-wide wählen und eventuell IT-Budget sparen. Gegen einen festen Preis pro lizenziertem Desktop können Sie damit über Ratenkauf mit drei Jahresraten alle qualifizierten* PCs im Unternehmen mit Microsoft-Technologien standardisieren. Entscheiden Sie sich also für Open Value Company-wide, wählen Sie den Ratenkauf von Lizenzen mit unbefristeter Laufzeit und einem Nutzungsrecht an der jeweils aktuellen Version, die innerhalb der Vertragslaufzeit verfügbar wird.

Weitere Eigenschaften von Open Value Company-wide (zusätzlich zu Open Value):

- Sie profitieren von einem deutlichen Preisnachlass bei Standardisierung aller Desktops im Unternehmen auf eine Plattform.
- Sie haben Anspruch auf mehr Software Assurance Services im Vergleich zur Open Value-Lizenz.
- Verbundene Unternehmen im Vertragsgebiet können in den Vertrag einbezogen werden.

Open Value Subscription

Wenn Sie durch Miete statt Kauf oder Ratenkauf den finanziellen Aufwand für Ihre Software nochmals reduzieren möchten, ist Open Value Subscription die richtige Wahl. Sie bezahlen über eine Laufzeit von drei Jahren einen festen Betrag pro PC und können dabei immer die aktuellste Version der gemieteten Software einsetzen. In diesem kostengünstigen Lizenzierungsmodell ist Software Assurance mit seinen Services bereits enthalten. Zusätzlich profitieren Sie durch das



Mietmodell von niedrigeren Einstiegskosten. Am Ende der 3-jährigen Vertragslaufzeit haben Sie die Wahl, ob Sie den Vertrag verlängern, die Lizenz aus dem Vertrag herauskaufen oder die Software generell von Ihren Systemen deinstallieren.

Weitere Eigenschaften von Open Value Subscription (zusätzlich zu Open Value Company-wide):

- Sie können während eines laufenden Vertragsjahres die Software auf beliebig vielen zusätzlichen PCs installieren und nutzen.
- Nur die zum Jahrestag tatsächlich vorhandene Anzahl von PCs wird lizenziert – Schwankungen während des laufenden Vertragsjahres müssen nicht gemeldet werden.
- Die Zahl der PCs kann während der Vertragslaufzeit reduziert werden.
- Am Ende der Mietzeit können die Lizenzen erworben und so in ein dauerhaftes Nutzungsrecht umgewandelt werden.

Lizenzprogramme ab ca. 250 PCs

Select Plus

Mit Select Plus bietet Ihnen Microsoft ein Volumenlizenzprogramm für den Kauf von Software an, das sich durch flexible Anpassung und einfache Handhabung auszeichnet – und Kosten sparen können Sie auch noch. Select Plus bietet eine volumenabhängige Preisgestaltung.

Weitere Eigenschaften von Select Plus:

- Select Plus-Verträge sind weltweit gültig und einheitlich.
- Kosten und Verwaltungsaufwand werden durch die Bündelung des weltweiten Softwarebedarfes unter einem zentralen weltweiten Vertrag reduziert.
- Sie können zwischen License und License & Software Assurance wählen. OEM-, Paketprodukt- oder Systembuilder-Lizenzen können bei Select Plus nachträglich innerhalb definierter Fristen mit Software Assurance ausgestattet werden.

Enterprise Agreement (EA)

Eine standardisierte IT-Plattform, Voraussetzung für das EA, bietet Ihrem Unternehmen einige Vorteile. Sie sparen Trainings- sowie Supportkosten, und Ihre Systeme im gesamten Unternehmen kommunizieren reibungslos. Ihre IT funktioniert mit dieser Strategie „wie aus einem Guss“. Mit Enterprise Agreement können Sie diese Pläne verwirklichen, ohne die Kosten aus den Augen zu verlieren. Diese werden einfach über die Vertragslaufzeit in drei jährliche Raten aufgeteilt. Weitere flexible Zahlungsmodelle sind möglich.

Ein weiterer Vorteil: Für Enterprise Agreement-Kunden sind die umfangreichsten Software Assurance Services bereits inklusive.

Weitere Eigenschaften von Enterprise Agreement:

- Sie können während eines laufenden Vertragsjahres die Software auf beliebig vielen zusätzlichen PCs installieren und nutzen – die Bestellung erfolgt erst zum nächsten Jahrestag.
- Microsoft gewährt Ihnen einen Preisnachlass durch die Standardisierung aller Desktops auf eine einheitliche Plattform.
- Durch die Fixierung der Preise pro PC erhalten Sie deutliche Transparenz über die Kosten eines neuen Arbeitsplatzes.
- Gewinnen Sie mehr Sicherheit hinsichtlich Software Compliance durch eine zentrale Beschaffung weltweit.

Enterprise Agreement Subscription (EAS)

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen eine standardisierte IT-Plattform auf Basis der hochwertigen Microsoft-Softwaretechnologie schaffen möchten, kann Enterprise Agreement Subscription (EAS) die optimale Lizenzlösung für Sie sein. Enterprise Agreement Subscription ist für Sie und Ihr Unternehmen vor allem dann interessant, wenn Sie in absehbarer Zeit größere Investitionen planen und Ihre Lizenzausgaben durch Miete auf mehrere Jahre verteilen oder als betriebliche Kosten steuerlich geltend machen möchten. Durch die volumenabhängige Preisgestaltung, die weltweite Gültigkeit von Enterprise Agreement Subscription und die Möglichkeit, alle „verbundenen Unternehmen“ einzubeziehen, können Sie zusätzlich günstige Einkaufskonditionen erzielen.

Weitere Eigenschaften von Enterprise Agreement Subscription (zusätzlich zu EA):

- Sie können während eines laufenden Vertragsjahres die Software auf beliebig vielen zusätzlichen PCs installieren und nutzen – die Bestellung erfolgt erst zum nächsten Jahrestag.
- Nur die zum Jahrestag tatsächlich vorhandene Anzahl von PCs muss lizenziert werden, Schwankungen während des laufenden Vertragsjahres müssen nicht gemeldet werden.
- Die PC-Anzahl kann während der Vertragslaufzeit reduziert werden.
- Am Ende der Mietzeit können die Lizenzen erworben und so in ein dauerhaftes Nutzungsrecht umgewandelt werden.



Neu: Server and Cloud Enrollment (SCE)

Das Server and Cloud Enrollment (SCE) ist eine neue Lizenzierungsoption unter dem Microsoft Enterprise Agreement, die Kunden die Möglichkeit bietet, eine oder mehrere Server- und Cloudtechnologien von Microsoft standardisiert einzusetzen. Bei einem SCE-Beitritt geht der Kunde eine unternehmensweite Lizenzierungsverpflichtung für eine oder mehrere Komponenten ein. Er verpflichtet sich somit, volle Software Assurance für die installierte Basis einer SCE-Komponente und volle System Center-Abdeckung für die installierte Windows Server-Basis durch Core Infrastructure Suites (CIS) zu erwerben.

Als Gegenleistung für eine solche unternehmensweite Verpflichtung bietet SCE dem Kunden einen erheblichen Wertzuwachs und folgende Vergünstigungen:

- 15% Rabatt auf L&SA-Produkte und 5% Rabatt auf SA-Produkte sowie 5% Rabatt auf Azure bei Auswahl einer anderen Komponente.
- Neben zeitlich unbeschränkten Lizenzen sind neue abonnementbasierte Lizenzierungsoptionen verfügbar. Dadurch gewinnen Kunden mehr Flexibilität, wenn Arbeitsauslastungen außer Kraft gesetzt, konsolidiert oder zur Cloud migriert werden müssen.
- Core Infrastructure Suite (CIS)-Kunden erhalten ohne zusätzliche Kosten inkrementelle Rechte zur Verwendung von System Center zum Verwalten von virtuellen Windows Azure-Computern und -Ressourcen.
- Kunden des Premier Service von Microsoft können sich auch für uneingeschränkten technischen Support für SQL Server, Windows Server sowie System Center, BizTalk Server und SharePoint Server qualifizieren.
- Alle Vergünstigungen der Software Assurance (SA). Dies beinhaltet Lizenzmobilität für viele unserer Anwendungen, sodass noch nahtlosere Migrationen zur Cloud möglich sind.

Ein SCE-Beitritt ist jederzeit möglich. Der Ablauf eines vorhandenen EA- oder SA-Vertrags ist jedoch der ideale Zeitpunkt, um zu prüfen, ob SCE das geeignete Instrument für Ihre Server- und Cloudanforderungen ist.

Mit der Einführung von SCE werden das Enrollment for Application Platform (EAP) und das Enrollment for Core Infrastructure (ECI) eingestellt. Kunden, die gegenwärtig über einen EAP- oder ECI-Beitritt verfügen und eine unternehmensweite Lizenzierungsverpflichtung

eingegangen sind (oder bereit sind, eine solche Verpflichtung einzugehen), können eine Verlängerung für SCE abschließen, um weiterhin von den bestmöglichen Preisen und Vergünstigungen zu profitieren – jetzt jedoch mit standardisierten Rabatten, Bestimmungen und neuen Abonnementoptionen.

Was bedeutet dies für ECI-Kunden?

Diese Änderungen haben während der Laufzeit des ECI-Beitritts keine Auswirkungen auf ECI-Kunden. Mit einer unternehmensweiten Verpflichtung für die Core Infrastructure Suites (CIS) über SCE profitieren ECI-Kunden weiterhin von besten Preisen, neuen Abonnementoptionen, neuen Azure-Vergünstigungen und dem Zugang zu neuesten Technologien. Enthalten sind neue Vergünstigungen wie System Center-Verwaltungsrechte für Azure und die Möglichkeit, sich für uneingeschränktem Support zu qualifizieren. SCE bietet für CIS Standard und Datacenter (SE und DC) Rabatte von 15% für L&SA-Produkte sowie 5% für SA-Produkte. Diese Rabatte gelten zusätzlich zu den Rabatten, die bereits in anderen Programmen (nicht SCE) für CIS-SKUs verfügbar sind.

Falls Sie CIS in Ihrer Umgebung nur teilweise einsetzen möchten, ist dies über andere Volumenlizenzprogramme problemlos möglich – ohne dedizierte Verträge oder Mindestmengen. Für vorhandene ECIs ist in anderen Programmen eine Verlängerung der CIS-SKU möglich, z. B. über Select Plus oder zusätzliche Produkte im EA-Konzernbeitritt. Für die CIS-SKU außerhalb von SCE gilt ein Rabatt von 5% auf L&SA-Produkte gegenüber eigenständigen Windows Server- und System Center-Produkten. Mit der Einführung von Windows Server 2012 R2 wird in diesen Programmen auch ein neuer Rabatt von 5% auf CIS-SA angeboten.

Was bedeutet dies für EAP-Kunden?





EAP-Kunden können ihre unternehmensweite Verpflichtung für SQL Server, Visual Studio, BizTalk Server und SharePoint Server in SCE fortführen. Aufgrund der Standardisierung und Vereinfachung der Rabatte werden Kunden einige geringfügige Preisunterschiede feststellen. Zu diesen Unterschieden zählt ein neuer Rabatt von 5% auf die Software Assurance (dieser Rabatt ist gegenüber EAP-Standardprodukten etwas höher und gegenüber EAP-Premium-Produkten etwas niedriger). Anders als EAP, bei dem Rabatte nur für den Lizenzteil von L&SA-SKUs galten, bietet SCE einen Rabatt von 15% auf die kompletten L&SA-SKUs für Hauptkomponenten.



Das Konzept der „zurückgestellten Lizenzen“ wird durch neue Abonnementoptionen ersetzt, d. h. alte Einheiten können jetzt mittels Abonnement abgedeckt oder bei Abschluss als neue L&SA-Produkte hinzugefügt werden. Ein Abonnement bietet Kunden die Möglichkeit, diese Bereitstellungen jedes Jahr flexibel außer Kraft zu setzen, wenn sie Arbeitsauslastungen konsolidieren oder zur Cloud migrieren. Die Abonnementlizenzierung ist auch für neue Einheiten verfügbar.

Wie funktioniert SCE?

Für das Server and Cloud Enrollment sind vier Komponenten verfügbar: Kerninfrastruktur, Anwendungsplattform, Entwicklerplattform und Windows Azure. Kunden können diese Komponenten wie gewünscht einzeln auswählen oder ihren Ansprüchen entsprechend kombinieren. Bei Auswahl einer der ersten drei Komponenten erhalten Kunden auch zum bestmöglichen Preis Zugriff auf Windows Azure.

 Kerninfrastruktur	 Anwendungsplattform	 Entwicklerplattform	 Windows Azure
Produkte CIS-SKUs (Windows Server und System Center)	Produkte SQL Server	Produkte Visual Studio Ultimate und Premium	Produkte Alle Windows Azure Cloud-Dienste
Anforderungen CIS-Abdeckung für alle Windows Server	Anforderungen Volle Software Assurance	Anforderungen Volle Software Assurance	Automatisch verfügbar oder eigenständig lizenzierbar
+ Zugriff auf Windows Azure			

BizTalk Server und SharePoint Server können auch als Teil der Komponente „Anwendungsplattform“ bestellt werden.

Microsoft Online Subscription Programm

Microsoft Online Services lizenzieren

Das Microsoft Online Subscription Programm bietet Ihnen die vertragliche Grundlage Microsoft Online Services zu abonnieren. Unter dem Program können Sie eine Vielzahl von Services lizenzieren.

Office 365

Office 365 ist eine Cloud Lösung für den Bereich der Kommunikation und Zusammenarbeit, die Services wie Exchange Online (Email), Lync Online (Instant Messaging, Online Meetings, Telefonie) sowie SharePoint Online (Dokumenten Management und Zusammenarbeit) zu-

sammenfasst. Auch Office Professional Plus ist Bestandteil des Office 365-Angebots. Diese können entweder als einzelne Services oder als Suiten lizenziert werden. Die für mittlere und größere Geschäftskunden entwickelten Enterprise Suiten beinhaltet dabei zusätzlich die Social Media Plattform Yammer, die eine entsprechende Kommunikationslösung innerhalb der Unternehmen ermöglicht.

Office 365 und die einzelnen Komponenten werden pro Nutzer lizenziert. Dies ermöglicht dem Nutzer von einem beliebigen Gerät aus die entsprechenden Services zu nutzen, unabhängig davon, ob es sich um den Firmen PC, ein privates oder öffentliches Gerät handelt.



Windows Intune

Windows Intune ist eine Online Software Managementlösung, die perfekt auf eine Zusammenarbeit mit System Center Configuration Manager 2012 abgestimmt ist. Windows Intune unterstützt Sie dabei die Vielzahl der genutzten mobilen Geräte zu verwalten. Sie können hierdurch die Sicherheit Ihres Unternehmensnetzwerks sicherstellen, auch wenn Ihre Mitarbeiter auf das Netzwerk mit den unterschiedlichsten Geräten, wie Smartphones, Tablets, PCs etc. zugreifen.

Dynamics CRM Online

Dynamics CRM Online unterstützt Sie dabei, Ihre Kundenbeziehungen zu optimieren, indem Kundeninformationen schnell und unkompliziert zentral bereitgestellt und Geschäftsprozesse rationalisiert werden. Die hohe Verfügbarkeit von jedem beliebigen Gerät macht Ihre Mitarbeiter flexibel und mobil.

Windows Azure

Mit Windows Azure können Sie Websites, Web-Anwendungen und Web-Dienste sowie Speicherplatz sehr einfach, hoch verfügbar und skalierbar in Microsoft-Rechenzentren bereitstellen. Dazu können Sie, ergänzend zu Ihrem bestehenden Rechenzentrum, Windows Azure einsetzen um auch nur zeitweise die Rechenleistung Ihrer Server zu erhöhen. Zum Beispiel wenn Sie aufgrund eines besonderen Kundenangebots eine höhere Frequentierung Ihrer Website erwarten.

Merkmale des Microsoft Online Subscription Programms Abonnement

Unter dem Microsoft Online Subscription Programm (MOSP) sind ausschließlich Online Services verfügbar. Mit Abschluss dieses Vertrags abonnieren den gewählten Online Service zunächst für eine Laufzeit von zwölf Monaten.

Während des Abonnementzeitraums sind Sie berechtigt den von Microsoft gehosteten Online Services entsprechend der Nutzungsbestimmungen einzusetzen und zu nutzen. Nach Ende der Abonnementlaufzeit wird das Abonnement automatisch um weitere zwölf Monate verlängert, sofern Sie Ihr das Abonnement nicht ausdrücklich vorher gekündigt haben. Damit stellen wir sicher, dass Ihre Online Services nicht ungewollt abgestellt werden, wenn eine Verlängerung des Abonnements sich verzögert bzw. übersehen wird.

Eine Kündigung Ihres Microsoft Online Service-Vertrags ist jederzeit monatlich möglich.

Preisgestaltung

Der Einstieg in das Microsoft Online Subscription Program (MOSP) ist bereits mit nur einer Abonnementlizenz möglich. Wie auch unter klassischen Volumenlizenzprogrammen ist die Preisgestaltung unter MOSP volumenabhängig. Je nach Abnahmeverhalten erhalten sie signifikante Preisvorteile, unterteilt in fünf unterschiedliche Preiskategorien.

User Subscription License

Windows Intune und Office 365 werden pro Nutzer mit einer User-Subscription-Lizenz (USL), oder auch Nutzer-Abonnement-Lizenz, lizenziert. Die Lizenz wird dabei einem spezifischen Nutzer zugeordnet, der hierdurch von einem beliebigen Gerät auf den Service zugreifen darf (Office 365) oder eine beliebigen Anzahl von Geräten durch diesen Services verwalten lassen kann (Windows Intune).

Lizenzierung nach Rechenleistung

Im Gegensatz zu Serverprodukten, die Sie in Ihrem eigenen Rechenzentrum betreiben, müssen die Zugriffe bei dem Online Service Windows Azure nicht gesondert lizenziert werden. Maßgebend ist allein welche Rechenleistung Sie benötigen und ob Sie sich zur Abnahme eines bestimmten Volumens für einen Zeitraum von 6 oder 12 Monaten verpflichten möchten (Commitment) oder einfach nur die tatsächliche Nutzung berechnet bekommen möchten (Consumption).

Wenn Sie Microsoft Cloud Lösungen erwerben möchten, können Sie eine Bestellung einfach online aufgeben. Das Microsoft Online Subscription Program (MOSP) bietet die Möglichkeit in nur wenigen Minuten den gewünschten Online Services zu abonnieren.



Mindjet EMEA Lizenzprogramme

Ob für die Nutzung als Einzelwender, in mittelständischen Unternehmen, Abteilungen oder den weltweiten Einsatz unserer Software 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

Mindjet 5^{Plus} Lizenzprogramm – Unternehmenslösung mit Pfiff

Das Mindjet 5^{Plus} Lizenzprogramm bietet Unternehmen ab einer Bestellmenge von 5 Lizenzen einen Vorteil bei der Softwareverteilung. Sie erhalten zum einen unser Admin-Installationspaket und zum anderen einen einheitlichen Lizenzschlüssel für jedes bestellte Produkt. Ab einem Erstauftrag von 10 Lizenzen gewährt Mindjet zusätzliche Rabatte der Lizenzprogramm-Einstiegspreise. Ihre erste Bestellung von Mindjet Softwarelizenzen (Initialorder) legt die Staffel für die Laufzeit von einem Jahr fest. Das Mindjet 5^{Plus} 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 5^{Plus} 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 5^{Plus} 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“), 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.

Beispiel Lizenzierung im Mindjet 5^{Plus} Lizenzprogramm:

Sie kaufen 60 Lizenzen von Mindjet for Business und 20 Lizenzen von Mindjet MindManager. Insgesamt haben Sie somit 80 Mindjet Mietlizenzen erworben und Ihre Bestellung wird entsprechend der Staffel 50–99 zugeordnet. 3 Monate später bestellen Sie nochmals 30 Mietlizenzen von Mindjet. Diese werden ebenfalls entsprechend der Staffel 50–99 abgerechnet.

Mindjet 5 ^{Plus} Übersicht	
Zielgruppe/ Lizenzbedarf	Unternehmen mit Bedarf von 5–∞ Lizenzen
Mindest- umfang der Erstbestellung	5 Lizenzen
Laufzeit der Mietlizenzen	Ab 1 Jahr; automatische Vertragsverlängerung
Laufzeit/ Konditionen	1 Jahr, obligatorische MSA bei Kauflizenzen
Verfügbare Lizenzen	Mietlizenzen oder Desktop Vollversionen
Produkt- portfolio	Mindjet for Business, ProjectDirector Mietlizenzen, Mindjet MindManager (Mindjet für Windows, Mindjet für Mac)
Verfügbarkeit	EMEA-weit
Lizenztyp	Named-User (Subscription und Perpetual)
Lizenzschlüssel- Optionen	Ein Lizenzschlüssel pro Produkt

MindManager – Stärker. Schneller. Einfacher.

Mit MindManager können Sie Ideen, Gedanken und Aktionen nicht nur entwickeln und strukturieren, sondern Information und Pläne in einem intuitiven visuellen Format auch mühelos überarbeiten. Wie auf einem virtuellen Whiteboard lassen sich hier Leistungen definieren, Anforderungen prüfen und Sie können sich über Zeitpläne und Ressourcen abstimmen. Erledigen Sie mehr, egal ob mit Windows oder Mac – MindManager beinhaltet beide Versionen.



Oracle Lizenzierung

1. Lizenztypen

Full Use bezeichnet die unveränderte Programmversion mit allen verfügbaren Funktionen. Auf einer Full-Use-Lizenz darf der Endkunde beliebig viele Anwendungen fahren und mit marktüblichen Tools selbst programmieren.

ASFU „Anwendungsspezifische Full Use“ bezeichnet eine Programmversion, die nur zusammen mit einem spezifischen Anwendungsprogramm eines Applikationsherstellers genutzt werden darf.

2. Lizenz Metrik

Named User Plus bezeichnet eine Person, die zur Nutzung der auf einem einzelnen Server oder mehreren Servern installierten Programme ermächtigt wurde – unabhängig davon, ob diese Person die Programme zu einem beliebigen Zeitpunkt auch tatsächlich aktiv nutzt. Ein maschinell betriebenes Gerät wird zusätzlich zu allen Personen, die zur Nutzung der Programme berechtigt sind, als ein Named User Plus gezählt, wenn das Gerät auf die Programme zugreifen kann. Falls Multiplex Hardware oder Software (z. B. ein TP-Monitor oder ein Web-Server-Produkt) eingesetzt wird, muss diese Zahl am Multiplex-Front-End gemessen werden. Automatisierte Batchverarbeitung von Daten von einem zum anderen Computer ist gestattet. In der Regel sind bei Oracle Produkten Benutzerminima zu berücksichtigen.

Auszugsweise:

- Oracle Database Standard Edition ONE, Oracle Database Standard Edition: 5 Named User Plus
- Oracle Database Enterprise Edition: 25 Named User Plus pro Prozessor
- Application Server Produkte: 10 Named User Plus pro Prozessor, Oracle Application Server Standard, Edition ONE: 5 Named User Plus

Prozessor bezeichnet alle Prozessoren, auf denen die Oracle Programme installiert sind und/oder ablaufen. Auf Programme, die auf Prozessor-Basis lizenziert sind, dürfen interne User (inklusive Beauftragte und Auftragnehmer) und externe dritte User zugreifen.

Berechnung bei Multicore Prozessoren

Zur Berechnung der Zahl an Prozessoren, die lizenziert werden müssen, werden im Falle von Multicore Chips „n“ Prozessorkerne durch Multiplizieren der Gesamtzahl aller Kerne mit dem Plattformfaktor bestimmt. Dieser kann der Tabelle unter nachfolgendem Link entnommen werden: www.oracle.com/us/corporate/contracts/license-service-agreement/index.html

Alle dort nicht aufgeführten Modelle erhalten den Plattformfaktor 1,0.
Ausnahme: Bei der Standard Edition ONE und Standard Edition werden nur die Steckplätze, genannt Sockets unabhängig von der Anzahl der Prozessorkerne lizenziert.

3. Lizenzlaufzeiten

Oracle bietet zeitlich befristete (Miete) und zeitlich unbefristete (perpetual) Lizenzen an. Bei befristeten Lizenzen endet die Lizenz nach Ablauf der Zeit automatisch. Falls die Oracle-Umgebung dann weiter betrieben werden soll, muss eine neue Lizenz gekauft werden. Generell ist auch eine Mischung möglich: z. B. kann die Datenbank perpetual lizenziert werden, das Entwicklungstool (z. B. Internet Developer Suite) nur für 2 Jahre. Ebenso wie bei zeitlich unbefristeten Lizenzen empfehlen wir auch bei befristeten Lizenzen den Abschluss eines Supportvertrags. Der Support berechnet sich vom Perpetual List Price.

4. Plattformverfügbarkeit für Oracle

Die Produkte mit „Standard Edition One“ im Namen dürfen nur auf Servern genutzt werden, die über maximal zwei Prozessor-Steckplätze verfügen. Die Oracle Database Standard Edition darf nur auf Servern genutzt werden, die über maximal vier Prozessor-Steckplätze verfügen. Bei Einsatz von Oracle Real Application Cluster darf die Summe der verfügbaren Prozessor-Steckplätze nicht größer als 4 im Verbund sein.

5. Plattformunabhängigkeit

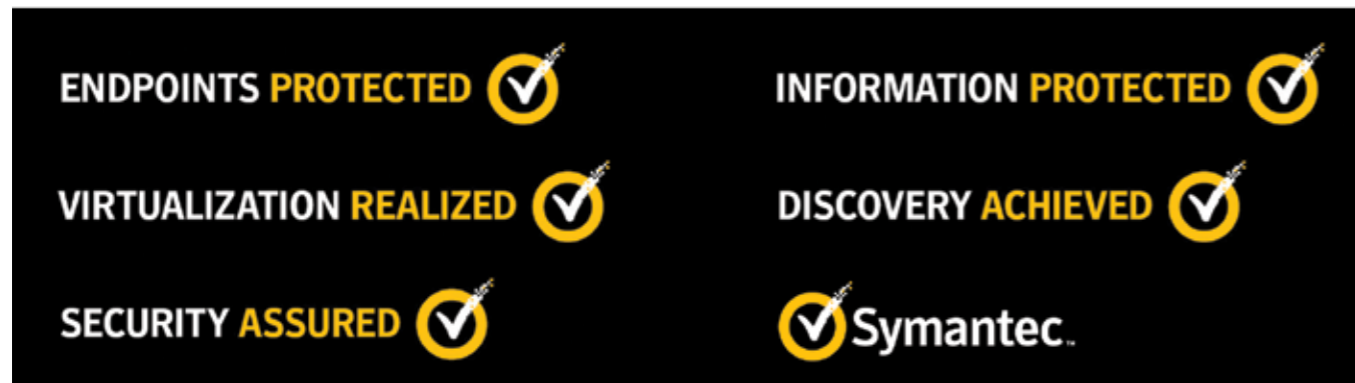
Oracle Produkte sind auf allen gängigen Unix-, Linux- und Windows-Plattformen verfügbar. Das gewählte Produkt wird unabhängig von der Plattform erworben, für die es ausgeliefert wird. Im Rahmen eines gültigen Oracle „Software Update License & Support“ Vertrages ist der Wechsel der Plattform kostenlos.

6. Support

Oracle bietet im Rahmen seiner Support Services „Software Update License & Support“, welche zusätzlich in Anspruch genommen werden können. Die Kosten hierfür sind jährlich im Voraus zu entrichten. Ist ein Produkt einer Produktgruppe (z.B. Datenbanken) im Unternehmen bereits unter Support, so ist für alle weiteren Lizenzen innerhalb der Produktgruppe ein Supportvertrag erforderlich.

7. Weiterführende Links

ORACLE License and Service Agreements
<http://www.oracle.com/contracts>



Einfacher Kauf von Software mit den Symantec-Lizenzprogrammen

Die Symantec-Lizenzprogramme rationalisieren den Kauf von Symantec-Software – einschließlich Support- und Maintenance-Services. In allen unseren Lizenzprogrammen wird mit jeder Lizenz eine Symantec-Vereinbarungsnummer (Symantec Agreement Number, SAN) ausgestellt. Kunden können alle Lizenzen und Verlängerungen mithilfe ihrer SAN anzeigen, verfolgen und verwalten.

- Keine über einen einmaligen Kauf hinausgehenden finanzielle Verpflichtungen
- Mengenrabatte für das Gesamtvolumen pro Kauf
- Kein juristischer Vertrag erforderlich

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

Durch die Auswahl an verschiedenen Lizenzprogrammen, die sich an den jeweiligen Unternehmensanforderungen orientieren, erhalten Kunden die Möglichkeit, größere Preisnachlässe zu erzielen und ihre Softwarelizenzen effektiv zu überwachen und zu verwalten.

Express Program

Richtet sich in erster Linie an kleine und mittelständische Unternehmen, die eine einfachere Methode zum Kauf einer geringen Anzahl von Lizenzen für die Nutzung innerhalb eines Landes benötigen – ohne langwierige Vertragsverhandlungen.

Die wichtigsten Vorteile

- Zugriff auf alle Verfügbarkeits- und Sicherheitssoftwareprodukte von Symantec plus Unterstützungs- und Maintenance-Optionen – über eine einzige Bezugsquelle – z. B. Insight
- Geringe Mindestabnahme von nur einer Desktop-Lizenz oder einer Server-Lizenz.

Rewards Program

Das Symantec Rewards-Lizenzprogramm ermöglicht mittelständischen und großen Unternehmen sowie deren Niederlassungen einen rationalisierten Kauf von Softwareprodukten mit Vorteilen wie Mengenrabatten, feststehender Preisstruktur und dezentralem Einkauf unter einer gemeinsamen Symantec-Vereinbarungsnummer (Symantec Agreement Number, SAN).

Das Rewards Program gewährt Preisnachlässe auf gebündelte Bestellungen in dezentralen Unternehmen und Niederlassungen und bietet darüber hinaus flexible Einkaufsprozesse, die großen, dezentralen Unternehmen – insbesondere multinationalen Konzernen – den Produktkauf vereinfachen.

Die Anmeldung beim Symantec Rewards Program erfolgt über *MySymantec*. In *MySymantec* können Sie den automatischen Aufnahmeantrag aufrufen, um sich beim Rewards Program anzumelden. Symantec vergibt eine SAN, mit der Sie Rewards-Bestellungen aufgeben können. Die jährliche Mitgliedschaft verlängert sich automatisch, so dass keine weiteren Maßnahmen erforderlich sind.

Die wichtigsten 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
- Einfacher Bestellprozess

Im April 2012 reduziert Symantec die Erstbestellanforderung von 6.000 auf 2.000 Punkte.

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

Enterprise Options (eFlex)

Symantec Enterprise Options ist ein vielseitiges Vorauszahlungsprogramm. Es erlaubt großen Unternehmen, innerhalb eines bestimmten Zeitraums Produkte einer spezifischen Symantec-Produktfamilie auf bestimmten Betriebssystemplattformen mit festen Rabattstufen bis zu einem gewissen Pauschalbetrag zu installieren. Enterprise Options sind vertraglich vereinbarte Kaufverpflichtungen.

Das Government Program vereinfacht den Kauf von Lizenzen für die Nutzung innerhalb des Landes, in dem sie erworben werden. Behörden sind nicht an Verträge und Kaufverpflichtungen gebunden und können mit steigendem Bestellwert höhere Preisnachlässe erzielen. Eine geschickte Verwaltung des Rabattspruchs kann Regierungsbehörden auf allen Ebenen bei der Einhaltung ihrer Budgetanforderungen unterstützen.

Academic Subscription Program

Das Symantec Academic Subscription Program bietet staatlich anerkannten Bildungseinrichtungen eine flexible Methode zum Kauf von Softwarelizenzen auf Abonnementbasis, für die Essential Support (24x7) bereits im Kaufpreis inbegriffen ist. Die Lizenzen können problemlos erworben sowie verwaltet werden und tragen so dazu bei, die Gesamtbetriebskosten für Software zu reduzieren.

Ihre Optionen: Symantec Support Services

Essential Support
Die empfohlene Supportstufe für die meisten Unternehmen. Bietet rund um die Uhr Zugang zu Symantecs technischen Experten, Software-Versions-Upgrades und schnelle Supportreaktionszeiten.

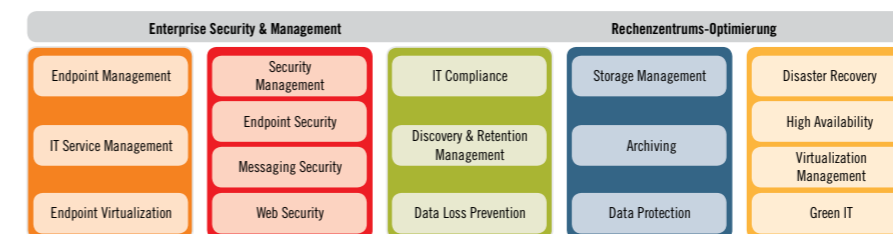
Business Critical
Speziell ausgehandelte Stufe für Verträge mit großen Unternehmen. Individueller proaktiver Support, rund um die Uhr (24x7)

Gehostete Symantec.cloud-Produkte

Über Symantec.cloud-Produkte bereitgestellte gehostete Software wird durch Abbonementsserviceverträge verwaltet. Abbonementpreise basieren auf dem Produktmodell.

Wir beraten Sie gerne, welches Programm das ideale für Ihr Unternehmen ist. Wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner.

Symantec Geschäftsinhalt und Lösungssegmente



Mit dem Enterprise Options Program können Symantecs größte internationale Unternehmenskunden neue Lizenzen noch flexibler bereitstellen und selbstständiger verwalten – zu einem vorausgezählten, vergünstigten Festpreis. Mit dem automatisierten Online-Verwaltungssystem können Kunden selbstständig die Installation neuer Lizenzen für Sicherheits- und Verfügbarkeitsprodukte steuern und anpassen – und zwar wann und wo sie sie benötigen.

Government Program

Das Symantec Government Program richtet sich an berechnete Regierungsbehörden, die eine bestimmte Anzahl von Lizenzen erwerben möchten – ohne unterzeichnete Verträge oder finanzielle Verpflichtungen.

Die wichtigsten Vorteile:

- Verfügbar für alle Symantec-Softwareprodukte
- Geringe Mindestbestellmenge
- Mengenrabatte für das Gesamtvolumen pro Kauf
- Kein juristischer Vertrag erforderlich
- Keine finanzielle Verpflichtung

Academic Charitable Program

Das Symantec Academic Program richtet sich an Bildungseinrichtungen (z. B. öffentliche oder private Schulen, Fachhochschulen, Universitäten usw.) und gemeinnützige Organisationen, die eine geringe Anzahl von Lizenzen erwerben möchten – ohne unterzeichnete Verträge oder finanzielle Verpflichtungen.



Microsoft

DER GROSSE WURF Im Fitnessstudio noch schnell die rettende Idee gehabt, Einladung zur Videokonferenz verschickt + Dokument mit meinem Team in Echtzeit bearbeitet + Präsentation im Smartphone geöffnet und im Taxi geprobt + Termin beim Kunden, mein Team per Videokonferenz zugeschaltet + Glückwünsche ans Team gepostet

vollkommen aktuell.

ALLE OFFICE ANWENDUNGEN FÜR 5 ENDGERÄTE PRO NUTZER

Original Office auf allen Endgeräten.
Zur Miete. Mit Cloud Services:

Business-E-Mail / jederzeit Zugang zu allen
Dokumenten / HD-Videokonferenzen / vereinfachte
IT-Administration / Social Enterprise

Verbessern Sie die Zusammenarbeit in Ihren Teams.
Erfahren Sie mehr unter www.office365.de



Rufen Sie uns an und vereinbaren
Sie doch gleich einen Termin.
Wir beraten Sie gerne – unverbindlich.
Weitere Informationen unter
www.insight.de/office2013

Microsoft Partner
Gold Volume Licensing
Gold Software Asset Management

Insight



Grundlagen der Trend Micro Lizenzierung

Lizenzierungsbasis Neukauf

SafeSync for Business: Lizenziert wird die Summe der User. Je User wird die Lizenz um 50 GB Speichervolumen erweitert. Lizenzierung von 3 bis 100 Usern möglich.

Worry-Free Produkte: Lizenziert wird die Summe der Clients und Server. Lizenzierung von 5 bis 250 Usern.

• **Beispiel:** Muster GmbH möchte mit Worry-Free Business Security Advanced sein Netzwerk schützen. Die Firma hat 5 Server und 40 PC-Arbeitsplätze sowie 30 Mitarbeiter im Unternehmen. Lizenziert werden 45 User.

Enterprise-Produkte: Lizenziert wird die Anzahl der personalisierten E-Mail-Accounts. Sammeladressen wie Vertrieb@..., Info@... werden nicht mitgezählt. Lizenzierung erfolgt ab 26 Usern.

• **Beispiel:** Muster GmbH erwirbt als Sicherheitslösung für seine Clients und Fileserver die Enterprise Security Suite für Endpoints. Das Produkt soll 500 Mitarbeiter schützen, die insgesamt 300 PCs im Schichtdienst nutzen. Lizenziert werden 500 User.

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

• **Beispiel:** Die Muster GmbH möchte Ihre 4 ESX Server mit je 2 CPUs durch Deep Security schützen. Je Server sind 5 virtuelle Maschinen im Einsatz. Lizenziert werden demnach 20 virtuelle Maschinen.

Lizenzschritte

5-250 User: 5er Schritte
251-1000 User: 10er Schritte
> 1000 User: 25er Schritte

Ausnahmen:

SafeSync for Business: ab 3 Usern; danach in jeder beliebigen User-Anzahl (bis 100 User)

Worry-Free Business Security Services: ab 2 Usern; danach in jeder beliebigen User-Anzahl.

Lizenerweiterung/Additional User

Bei einer Lizenerweiterung erreicht der Kunde 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

Für das erste Installationsjahr (Neukauf) ist die Wartung für 12 Monate im Kaufpreis enthalten. Der Wartungsanspruch umfasst minor Software Upgrades, Scan Engine- und Pattern-File-Updates. Danach beträgt die Wartungsgebühr für 12 Monate 30 % vom jeweils aktuell gültigen Listenpreis.

Die Laufzeit der Wartungsverlängerung beginnt ab dem Zeitpunkt des Auslaufs der bisherigen Wartung. Bei der Verlängerung einer Lizenz beginnt die neue Laufzeit am Tag nach Ablaufdatum der vorhergehenden Lizenz. Dies gilt auch für den Fall, dass der Kunde seine Lizenz erst nach Ablaufdatum der vorhergehenden Lizenz verlängert.

Produkt-Erweiterungen/ Cross-Upgrades

Bereits im Einsatz und unter Wartung befindliche Trend Micro Produkte werden mit ihrem Lizenzvolumen angerechnet. Die Wartung der bestehenden Produkte verfällt und beginnt mit dem Kauf des neuen Produktes aufs Neue für 12 Monate.

Discounts

Behörden: 30 % – Gilt für nationale und kommunale Behörden, Städte, Landkreise, Ämter, Verwaltungen sowie Einrichtungen, die mindestens zu 50 % den oben genannten Institutionen angehören, sowie Körperschaften des öffentlichen Rechts.

Bildung, gemeinnützige Organisationen (NGO/NPO): 40 % – Gilt für alle Non-Government-/Nonprofit-Organisationen, staatliche oder staatlich anerkannte allgemein- und berufsbildende Schulen und Hochschulen, staatlich anerkannte Einrichtungen der Erwachsenenbildung sowie Nichtkommerzielle Einrichtungen (Kirchen und Glaubensgemeinschaften, Vereine, die ihre Gemeinnützigkeit belegen können, wie z. B. DRK, DFB, IOC, Unicef).

Competitive Discount: Bei Ablöse eines oder mehrerer kostenpflichtiger und vergleichbarer Mitbewerberprodukte gewährt Trend Micro einen Preisnachlass. Der Lizenznachweis über das bestehende Mitbewerberprodukt ist spätestens bei Bestellung vorzulegen.

Gibt es Konzernlizenzen?

Nein, das benötigte Lizenzvolumen muss immer definiert sein. Es können nur Tochtergesellschaften, die zu mindestens 50 % zum Mutterkonzern gehören, im gesamten Lizenzvolumen berücksichtigt werden. Die Konzernzugehörigkeit ist zu belegen.



VMware Volume Purchasing Program (VPP)

Das kumulative VMware Volume Purchasing Program (VPP) bietet Ihnen als VMware Kunden schrittweise, stufenabhängige Preisnachlässe über einen fortlaufenden 2-Jahres-Zeitraum. Das neue VPP bietet darüber hinaus Online-Tools, mit denen Kunden und deren VMware Handelspartner jederzeit das Punkte-Level einsehen und ihre Mitgliedschaft verwalten können. Profitieren Sie mit VMware VPP von einem konsistenten und flexiblen Weg, VMware Software-Produkte einschließlich Support und Maintenance zu kaufen.

Mehr Flexibilität für Ihre Einkaufsentscheidungen

Das VMware Volumen Purchasing Program (VPP) ist für Endkunden bestimmt und hilft diesen, signifikante Einsparungen bei vielen VMware Produktlizenzen zu erzielen. Mit jeder qualifizierenden Bestellung über Ihre VMware VPP Mitgliedschaft sammeln Sie wertvolle Punkte. Je mehr Punkte Sie sammeln, um so größer wird Ihre Ersparnis. Dank des neuen VPP profitieren auch angeschlossene Unternehmen von den Vorteilen Ihrer VPP Mitgliedschaft, sofern Sie diese dafür autorisieren. Sowohl die Punkte des Hauptmitglieds als auch der angeschlossenen und autorisierten Unternehmen fließen in die Gesamtsumme der erreichten Punkte ein und vergrößern damit die Gesamtersparnis.

- Nutzen Sie die finanziellen Vorteile, wenn Sie berechnete VMware Produkte mit VPP Nachlass kaufen.
- Profitieren Sie von einer verlässlichen Budgetkalkulation, da im Rahmen des VPP die Nachlässe für bis zu 2 Jahre garantiert sind.
- Vereinfachen Sie die Beschaffung Ihrer VM-

ware Lizenzen über ein standardisiertes Einkaufsprogramm.

Zusätzliche Nachlässe bei der Beschaffung berechtigter Produkte

Das neue kumulative VMware VPP bietet Ihnen nach Ihrer Registrierung dafür erhebliche Vorteile, wenn Sie eine qualifizierende Beschaffung über Ihre VPP Nummer tätigen:

- Ein kumulatives Programm: Mit jeder qualifizierenden Bestellung erhalten Sie Punkte, die sich fortlaufend über acht Quartale zu einer Gesamtsumme addieren.
- Die Rabatthöhe bestimmt sich automatisch auf Basis des Beschaffungsvolumens.
- Einfach zu bedienende Online-Portale, um sich für die Teilnahme am VPP zu registrieren und um die Rabatentwicklung mitverfolgen zu können.
- Weltweit konsistente Programmregeln, die ein Weiterreichen des Rabatts vom Kunden zu seinen angeschlossenen Unternehmen ermöglicht.

Angeschlossene Unternehmen können dann in eine VPP Mitgliedschaft einbezogen werden, wenn diese sich zu mindestens 50% im Eigentum des Hauptmitgliedes befinden und die Beschaffung der VMware Lizenzen über einen zentralen Einkauf der Muttergesellschaft erfolgt und die Tochtergesellschaft nicht öffentlich als Aktie gehandelt wird. Im Zweifel sprechen Sie bitte Ihre VMware Experten bei Insight an.

Organisationen der öffentlichen Verwaltung können von der VPP Mitgliedschaft einer anderen Institution nur dann profitieren, wenn Sie nachweisen können, dass sie nicht eigenständig in der Lage wären, VMware Produktlizenzen zu kaufen.

VMware behält sich das Recht, die Unternehmen und Unternehmensteile unter einer VPP

Mitgliedschaft zu überprüfen und Tochtergesellschaften zu entfernen, sollten die obigen drei Voraussetzungen nicht oder nicht mehr erfüllt sein.

Bitte sprechen Sie Ihren Insight Ansprechpartner darauf an, für welche Produkte Sie Bestellungen unter dem VPP abwickeln können.

Bestimmung der Rabatthöhe

Endkunden können mit Ihrer VPP Mitgliedsnummer berechnete VMware Produkte mit Rabatt auf den aktuellen, lokalen Listenpreis einkaufen. Bitte beachten Sie, dass diese Nachlässe nur über autorisierte VMware Handelspartner wie Insight verfügbar sind. VMware legt nicht den finalen Preis, den tatsächlichen Rabatt oder die Zahlungsbedingungen fest, die Sie von Ihrem Handelspartner erhalten. Hier gilt ausschließlich die Vereinbarung, die Sie mit diesem treffen.

Level	Punkte	Rabatt %
1	250 - 599	4%
2	600 - 999	6%
3	1.000 - 1.749	9%
4	1.750+	12%

Jeder VPP Punkt ist mit ungefähr USD 100 bewertet und unabhängig vom Land oder der Währung. Um in das VPP einzusteigen, wird eine Initialbestellung von 250 Punkten benötigt. So bald diese Schwelle erreicht und gehalten wird, gibt es keine Mindestmengen für die Folgebestellungen.

So einfach werden Sie Mitglied im neuen VMware VPP

Schritt 1: Besuchen Sie das VPP Enrollment Portal unter <https://www.vmware.com/account/vpp/home.do?action=showHomePage> als neues Mitglied oder als Filiale eines bestehenden VPP Kunden.

Schritt 2: Nach der erfolgreichen Registrierung erhalten Sie eine E-Mail mit Ihrer VPP Mitgliedsnummer und einem Link zum VPP Punkteportal, unter dem Sie Ihre Mitgliedschaftsdetails jederzeit einsehen können, inklusive der akkumulierten Punkte und erworbenen Discounts.

Schritt 3: Um von allen VPP Vorzügen zu profitieren, ist es insbesondere wichtig, dass Sie Ihre VPP Mitgliedsnummer an Ihren autorisierten VMware Handelspartner Insight weitergeben, wann immer Sie eine Bestellung einreichen. Ohne die VPP Nummer kann eine Bestellung nicht mitgezählt werden im VPP und eben nicht vom angelaufenen Rabatt profitieren. (Support & Subscription (SnS) Produkte sind leider nicht in das VPP einbezogen. Während die Acceleration Kits zwar Ihnen beim Punkte sammeln helfen, allerdings partizipieren diese bereits deutlich rabattierten Bundles nicht vom VPP-Nachlass.)

Bitte beachten Sie: Alle bisherigen VPP Kunden, mit einer aktiven Mitgliedschaft zum 1. Juli 2010 und danach, müssen sich nicht erneut für das neue VPP registrieren.

Punktesystem und Kumulierung	
Eintrittsschwelle	250 Punkte
Mindestmenge für Folgebestellungen	Keine
Zeitraum der Kumulierung	8 aufeinander folgende Quartale
Gültigkeitszeitraum der Punkte	Die Punkte verfallen am Ende der Laufzeit von 8 Quartalen
Rabatte	
Discount Levels	4 Rabattstufen von 4% bis 12% für ein Punktesystem von 250 bis 1.750 und mehr
Verfügbarkeit	Nur für ausgewählte Produktlizenzen
Berechtigung	
Kundentyp	Alle
Relevante Produkte	Die meisten VMware Produkte und Services mit Ausnahme der Renewals

Mitgliedschaft	
Dauer der Mitgliedschaft	Fortlaufend; es kann aber passieren, dass ein VPP Mitglied über keinen Discount verfügt
Vorteile für Tochterfirmen	Qualifizierte Filialen können von kumulierten VPP-Punkten und erworbenen Discount-Ansprüchen profitieren
Online-Tools	
Mitgliedschaftsantrag	Im Online-Portal können Sie sich selbst oder über VMware Handelspartner registrieren
Konfigurator	Dieses Online-Tool hilft Ihnen, den verfügbaren Rabatt und das richtige Produkt bei Ihrer Bestellung anzugeben
Points Portal	In diesem Online-Portal erhalten VPP Mitglieder die aktuelle Information zu Ihrem Punktestand und dem verfügbaren Nachlass

VMware Enterprise License Agreement (ELA)

Das VMware Enterprise Licensing Agreement bietet größere Rabatte für Kunden, steht jedoch nur über strategische VMware Partner zur Verfügung. Um von den Vorzügen des ELA zu profitieren, muss Ihr Beschaffungsvorhaben von Insight bei VMware registriert werden und folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Der gewählte VMware Handelspartner muss für ELA qualifiziert sein. Bitte beachten Sie, dass nicht jeder VMware Partner berechnete ist, das ELA-Programm zu verwenden.
 - Ihr VMware Handelspartner hat Ihr Projekt bei VMware registriert.
 - Abschluss als VMware Enterprise License Agreement
- Konnte Ihr Projekt durch den Handelspartner bei VMware erfolgreich registriert werden, erhalten Sie über Ihren Handelspartner einen deutlichen Preisvorteil innerhalb des Quartals, in dem Ihr Partner das Vorhaben registriert hat. Sollte sich Ihr Projekt verschieben, muss Ihr Partner dies rechtzeitig VMware mitteilen.

Hauptvorteile auf einen Blick

- Kundenspezifischer Nachlass
- Die Mitgliedschaft im VPP ist möglich, falls von Ihnen gewünscht (Nachlässe können aber nicht kombiniert werden)
- Projektzeitpunkt wird durch den Kunden bestimmt
- Fixer Preis im Rahmen von ELA
- Fixe Verlängerungsgebühr für alle Lizenzen am Ende der ELA Periode

DIENSTAG Zug hat Verspätung, Arbeitsmails mit dem Smartphone gecheckt + Excel-Tabelle in Echtzeit mit Frank bearbeitet + Inhalte aktualisiert, pünktlich den Kollegen per Videokonferenz Feedback gegeben + den Link zur finalen Datei vom Café aus verschickt + Erinnerung an den Firmenlauf am Abend gepostet

vollkommen flexibel.

ALLE OFFICE ANWENDUNGEN FÜR 5 ENDGERÄTE PRO NUTZER

Original Office auf allen Endgeräten.
Zur Miete. Mit Cloud Services:

Business-E-Mail / jederzeit Zugang zu allen
Dokumenten / HD-Videokonferenzen / vereinfachte
IT-Administration / Social Enterprise

Verbessern Sie die Zusammenarbeit in Ihren Teams.
Erfahren Sie mehr unter www.office365.de



Rufen Sie uns an und vereinbaren
Sie doch gleich einen Termin.
Wir beraten Sie gerne – unverbindlich.
Weitere Informationen unter
www.insight.de/office2013

Microsoft Partner

Gold Volume Licensing
Gold Software Asset Management

Insight