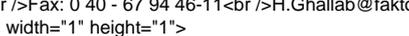




Microsoft Products Services Agreement: Ein Vertrag für alle Fälle

Microsoft Products Services Agreement: Ein Vertrag für alle Fälle
Microsoft vereinfacht mit neuem Vertrag und intuitivem Portal Beschaffung und Lizenzmanagement seiner Software und Cloud Services für Geschäftskunden
Microsoft Products Services Agreement: Ein Vertrag für alle Fälle Unterschleißheim, 2. Juni 2014. Um für Unternehmen die Beschaffung von Microsoft-Technologien zu vereinfachen - egal, ob als Softwarelizenz für den Eigenbetrieb oder als Cloud Service - hat Microsoft ein neues Lizenzmodell entwickelt. Das "Microsoft Products Services Agreement (MPSA) regelt kurz und prägnant auf nur noch zehn Seiten die wesentlichen Vertragsdetails. Bisher mussten sich Kunden je nachdem wie sie Microsoft-Technologie beschaffen wollten für unterschiedliche Programme entscheiden. Das MPSA ermöglicht nun all diese Beschaffungsstrategien unter einem Vertrag zu konsolidieren und ersetzt die bisherige Vielzahl von Einzelverträgen. Zudem hat Microsoft für Geschäftskunden ein Portal entwickelt, das die Beschaffung und das Lizenzmanagement vereinfacht und Unternehmenskunden dank komfortabler Reporting- und Steuerungsoptionen volle Transparenz über die jeweiligen Verträge gibt.
Die zunehmende Digitalisierung und die wachsende Mobilität verändern nicht nur das Privatleben, sondern nehmen auch Einfluss auf die Geschäfts- und Arbeitsmodelle ganzer Branchen. Technologien und Lösungen wie Cloud Computing oder Social Media eröffnen Unternehmen neue Potenziale, stellen sie aber auch vor technologische und soziale Herausforderungen: Wie lassen sich private und firmeneigene Geräte sicher in bestehende IT-Landschaft integrieren? Wie verwalten IT-Abteilungen diese Gerätevielfalt sicher und komfortabel? Wie schützen sie sensible Daten, ohne die Mobilität der Mitarbeiter über Gebühr einzuschränken? Und wie beschaffen Fach- und IT-Abteilungen Technologie so flexibel und transparent, dass die IT Überblick und Kontrolle behält?
Modern, einfach, agil: Das neue Volumenlizenzprogramm von Microsoft
Zusammen mit Kunden und Partnern hat Microsoft das bereits verfügbare "Microsoft Products Services Agreement (MPSA) entwickelt. Das MPSA dient als vertragliche Grundlage für den transaktionellen Bezug und Einsatz von Microsoft-Technologie und ist ein erster Schritt in der Transformation der Microsoft-Volumenlizenzprogramme und -verträge zu einem einzigen zentralen Vertrag.
Der Wandel zu einer Device und Service Company erfordert auch ein neues Volumenlizenzmodell, das modern, einfach und agil ist, kommentiert Claudia Fischer, Volume Licensing Lead bei Microsoft Deutschland. "Ein Lizenzmodell muss sich der neuen Arbeitsrealität anpassen. MPSA ist Basis für eine einfache und flexible Beschaffung von Lizenzen und Online Services und bietet gleichzeitig die notwendige Transparenz, damit die IT-Infrastruktur sich schnell an veränderte Markt- und IT-Anforderungen anpassen lässt.
Das MPSA überlässt den Kunden die Wahl, wie sie Technologie beschaffen wollen: als Softwarelizenz, Cloud Service oder hybride Lösung, bestehend aus Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb und Online Services-Abonnements. "Das neue Vertragsmodell bietet sich ideal für die Lizenzierung einer hybriden Cloud-Lösung an, kommentiert Claudia Fischer. "Unsere Kunden können ganz nach ihren individuellen Anforderungen beide Optionen unter einem Vertrag zusammenführen und erhalten durch dadurch einen kombinierten Preis.
Die Beschaffung im Rahmen des MPSA erfolgt über sogenannte Purchasing Account (Einkaufskonten), die vom Kunden definiert werden. Als Purchasing Account lassen sich juristische Personen aufsetzen, aber auch einzelne Organisationseinheiten wie Abteilungen oder Projektgruppen. Dank dieser neuen Option können die Kunden ihren Lizenzvertrag so gestalten, dass sich die Einkaufsstruktur ihres Unternehmens darin widerspiegelt, egal, ob zentral oder dezentral geprägt.
Neues Portal vereinfacht Beschaffung und Management von Lizenzen
Zeitgleich mit dem neuen Lizenzvertrag hat Microsoft ein neues Verwaltungsportal für diese unter diesem Vertrag erworbenen Lizenzen entwickelt, das Management von Lizenzen und Services stark vereinfacht. Hier bietet Microsoft seinen Unternehmenskunden alle Informationen rund um das neue, vereinfachte Lizenzprogramm sowie Self Service-Optionen für die Verwaltung von Lizenzen, schnellen Zugriff auf Online Services, Software-Downloads sowie Produktschlüssel an.
Mit dem neuen Lizenzportal geben wir unseren Kunden dank Reporting- und Steuerungsoptionen die volle Kontrolle über Ihren Vertrag - sie entscheiden, wie die Beschaffung der IT in Ihrem Unternehmen erfolgen soll, so Claudia Fischer.
Alle Informationen über das neue Lizenzprogramm von Microsoft sowie über das Volumenlizenzprogramm finden Sie hier: www.microsoft.de/mpsa
Ansprechpartner Microsoft
Thomas Baumgärtner
Communications Manager Security
Green IT
Ansprechpartner PR-Agentur FAKTOR 3 AG
Hanane Ghallab
Kattunbleiche 35
D-22041 Hamburg
Tel.: 0 40 - 67 94 46-42
Fax: 0 40 - 67 94 46-11
H.Ghallab@faktor3.de


Pressekontakt

Microsoft

85716 Unterschleißheim

Firmenkontakt

Microsoft

85716 Unterschleißheim

Founded in 1975, Microsoft (Nasdaq "MSFT") is the worldwide leader in software, services and solutions that help people and businesses realize their full potential. MS-DOS, Windows, Windows 3.0, Windows 95, Windows 98, .NET, Office XP, Windows XP and Windows Server are registered trademarks of Microsoft Corporation.