

# Software im Spargang

Mit dem neuen Mietkaufprogramm Multi-Year Open License bietet sich kleinen und mittleren Unternehmen ab fünf PCs die Möglichkeit, Microsoft Produkte über einen Zeitraum von drei Jahren in Raten abzuzahlen – und damit ihre Liquidität zu schonen.

**W**as derzeit Deutschlands Firmen erfasst, ist nichts weniger als die größte Pleitewelle der Nachkriegsgeschichte. 32 000 Unternehmen mussten im Jahr 2001 in der Bundesrepublik Konkurs anmelden. Für dieses Jahr wird sogar mit über 40 000 Firmenpleiten gerechnet.

Magere Zeiten. Da gilt es gerade in kleineren Betrieben, das Geld zusammenzuhalten, also die Liquidität zu schonen. Auch von den Banken ist derzeit kaum Hilfe zu erwarten. Die Finanzinstitute haben selbst Probleme, sie halten sich derzeit bei Krediten sehr bedeckt. Manche Banken überlegen gar, sich völlig aus dem Unternehmenskundengeschäft mit kleineren Firmen zurückzuziehen. Was aber, wenn die Software im Betrieb dringend einer Runderneuerung bedarf?

Hier bietet sich das Mietkauf-Lizenzprogramm Multi-Year Open License (MYO) an, das Microsoft jetzt für kleinere und mittlere Unternehmen (ab fünf PCs) aufgelegt hat. „Wir eröffnen unseren Kunden mit Multi-Year Open License die Möglichkeit, Software in Raten abzubezahlen“, erklärt Wolfgang Ebermann, Direktor Small and Medium Business bei Microsoft Deutschland. „Mit dieser Erweiterung unseres bisherigen Lizenzangebots können wir kleine und mittelständische Firmen dabei unterstützen, ihre Liquidität zu schonen, indem die Softwarekosten auf drei Jahre verteilt werden.“

MYO vereint in sich die Vorteile der Lizenzprogramme Open License (Softwarekauf) und Open Subscription License (Software-miete). Es schont nicht nur das jährliche Budget, weil die Zahlungen verteilt werden. MYO offeriert auch während der Vertragslaufzeit von drei Jahren feste Preise bei den Plattformkomponenten gegenüber der Distribution. Diese sind: Windows Professional Upgrade, Office Professional und Core CAL. Bei Vertragsende erhält das Unternehmen ein unbefristetes Nutzungsrecht an der unter dem Vertrag abgeschlossenen Software. Innerhalb der Vertragslaufzeit von Multi-Year Open



KOMPAKT

MULTI-YEAR OPEN

**Mit Multi-Year Open License erwerben Firmen ein unbefristetes Nutzungsrecht an der unter dem Vertrag abgeschlossenen Microsoft Software und verteilen Kosten auf drei Jahre.**

- **Einstiegslevel:** ab fünf PCs (drei Preisstaffeln: 5–49 PCs, 50–249 PCs, ab 250 PCs)
- **Erwerb:** über Handelspartner (Fachhändler)
- **Zahlung:** jährliche Raten, bei Zusatzprodukten sofort oder anteilig mit der nächsten Jahresrate

#### Plattformkomponenten:

- Microsoft Windows Professional Upgrade
- Microsoft Office Professional
- Core CAL (Zugriffslizenzen für Exchange Server, Windows Server, Systems Management Server und SharePoint Portal Server)

#### Vorteile:

- freie Wahl zwischen der Standardisierung aller PCs des Unternehmens (MYO Enterprise) oder Lizenzierung von Teilbereichen (MYO Volume)
- Software-Assurance ist im Vertrag inbegriffen
- exklusives Vertragskunden-Servicepaket, das zum 1. Oktober 2002 startete.
- beschränkter Support für Plattformprodukte
- Nachbestellungen können während der Vertragslaufzeit für Plattformprodukte zu den gleichen Einstiegsbedingungen getätigt werden
- unkomplizierte Lizenzverwaltung
- vereinfachte Budgetplanung

License können jederzeit neue Lizenzen bestellt werden. Sofern es sich um Lizenzen für Plattformkomponenten handelt, werden diese zu den gleichen Bedingungen vergeben wie die schon existierenden MYO-Lizenzen. Melden oder zahlen muss das Unternehmen die neuen Lizenzen erst mit der nächsten fälligen Jahresrate. Der Kunde hat somit auch bei der Bereitstellung neuer Computerarbeitsplätze immer kalkulierbare Kosten, die er nicht sofort, sondern erst am Jahresende begleichen muss.

„Ein wichtiger Bestandteil von Multi-Year Open License ist neben der Lizenz die Software-Assurance“, erläutert Ulrike Hestermann vom Business Licensing Marketing bei Microsoft. Dieser Begriff bedeutet: „Dadurch sichern sich Unternehmen immer die aktuellsten Softwareversionen, ohne dass daraus zusätzliche Kosten entstehen.“ Im direkten Anschluss an einen MYO-Vertrag kann die Software-Assurance dann auf Wunsch für ein oder weitere drei Jahre für die bereits erworbenen Lizenzen abgeschlossen werden. „Der Kunde“, betont Hestermann, „hat also auch nach Vertragsende immer die aktuellste Microsoft Technologie im Einsatz.“

„Die administrativen Kosten, die bei einer Einzelbestellung von Software anfallen, werden in Unternehmen oft unterschätzt“, sagt Irene Kisse, externe Microsoft Lizenzberaterin. „Jede Einzelbestellung schlägt mit teuren Verwaltungskosten zu Buche – Aufwand, den sich ein Kunde sparen kann, wenn er sich mit der Enterprise-Version von Multi-Year Open License für eine unternehmensweite Standardisierung seiner IT-Infrastruktur entscheidet.“

Um aber allen Kunden die Vorteile von MYO zu bieten – auch solchen, die derzeit nicht im ganzen Betrieb ihre Software runderneuern wollen –, offeriert Microsoft sein Sparprogramm in den beiden Versionen Volume und Enterprise. Während bei der Volume-Version lediglich einzelne Nutzer oder Teilbereiche eines Unternehmens, also

etwa nur das Marketing oder die Verwaltung, in den Lizenzvertrag einbezogen werden, sorgt die Enterprise-Version von MYO für eine unternehmensweite Standardisierung.

„Unsere Entscheidung für die Mietkaufvariante fiel vor allem auf Grund der planbaren Preise, der einfachen Kostenumlage pro PC, der zentralen Steuerung und damit einhergehend wegen der vereinfachten Lizenzadministration“, erklärt Hans Maier, Abteilungsleiter Rechenzentrum und PC-Systeme bei der Paul Hartmann AG, einem führenden Hersteller von Medizin- und Hygieneprodukten aus dem schwäbischen Heidenheim. Mit knapp 10 000 Mitarbeitern hat sich das Unternehmen im Juli dieses Jahres für das Mietkaufprogramm Enterprise Agreement (ab 250 PCs) entschieden – den großen Bruder von Multi-Year Open.

› ANDREA MARTINÉ



**Internet:** Einzelheiten zu dem Programm Multi-Year Open License sowie einen Vergleich mit anderen Lizenzprogrammen von Microsoft finden Sie

auf folgenden Web-Seiten:  
[www.microsoft.com/germany/business/magazin/microsoft](http://www.microsoft.com/germany/business/magazin/microsoft)



**KOMPAKT**

**MIETKAUF VON SOFTWARELIZENZEN**

**Allgemein:** Mietkauf ist eine Variante des Lizenz-erwerbs, bei der Lizenzen gekauft, die Zahlungen jedoch wie bei der Miete liquiditätsschonend über die Vertragslaufzeit verteilt werden. Im Gegensatz zur Miete ist das Nutzungsrecht an der Software beim Mietkauf zeitlich unbefristet.

**Im Detail:** Mietkauf bedeutet die Lizenzierung eines oder mehrerer der Plattformprodukte Office Professional, Windows Professional Upgrade und Core CAL (Zugriffslizenzen für Exchange Server, Windows Server, Systems Management Server

und SharePoint Portal Server) über eine Vertragslaufzeit von drei Jahren.

**Unternehmensweite Standardisierung:** Bei einer unternehmensweiten Standardisierung müssen sämtliche qualifizierten PCs in den Lizenzvertrag eingebunden werden. Unter qualifizierten Desktops sind alle PCs, tragbaren Computer und Arbeitsstationen zu verstehen. Server und Systeme, die ausschließlich für Geschäftsanwendungen vorgesehen sind (zum Beispiel CAD, SAP-Workstations), zählen nicht dazu.

Fotos: gettyimages/Alexander Wötter (2)