

ACP

WIE SICH LIZENZÄNDERUNGEN AUF
IHR UNTERNEHMEN AUSWIRKEN

Microsoft Lizenzen



Änderungen im Microsoft Lizenz Programm.

VERÄNDERUNGEN
OPTIMAL NUTZEN
UND POTENTIALE
AUSSCHÖPFEN.

INHALT

- 1. Welche Änderungen nimmt Microsoft ab 1. März 2022 vor?**
SEITE 3
- 2. Fallbeispiel 1: Bestehende Verträge mit längerer Laufzeit.**
SEITE 4
- 3. Fallbeispiel 2: Auslaufende Verträge.**
SEITE 5
- 4. Fallbeispiel 3: Neue Verträge.**
SEITE 6
- 5. ACP & Microsoft – ein bewährtes Team.**
SEITE 7

1. Welche Änderungen nimmt Microsoft vor?

CSP NEW COMMERCE EXPERIENCE

Microsoft ändert ab 1. März 2022 wesentliche Punkte im Cloud Solution Provider Lizenzprogramm. Das bisherige Modell „CSP Legacy“ wird zur „CSP New Commerce Experience“. Verträge, die ab diesem Zeitpunkt abgeschlossen werden, verlieren durch fix definierte Laufzeiten an Flexibilität und steigen im Preis. Welche Auswirkungen das für Sie hat und welche Möglichkeiten der Lizenzierung Ihnen zur Verfügung stehen, möchten wir Ihnen anhand von Fallbeispielen zeigen.

Was bedeutet Microsoft Cloud Solution Provider?

Als Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) können wir Ihnen Lizenzen zu den Produkten Microsoft 365, Dynamics 365, Azure und Power BI & Power Plattform zu besonders guten Konditionen zur Verfügung stellen. Unsere Expert*innen stehen Ihnen mit ihrem Know-how und langjährigen Erfahrung als Partner zur Seite und begleiten Sie von der Beratung bis hin zur Abwicklung. Über unser ACP Self Service Portal können Sie Ihre Microsoft Lizenzen zudem selbstständig verwalten und anpassen. So können Wartezeiten vermieden werden.

Welche Änderungen werden ab März 2022 wirksam?

Die zentralen Änderungen haben wir für Sie in einem Blogbeitrag zusammengefasst. Dort finden Sie alle Anpassungen, die das neue Microsoft Cloud Solution Provider Lizenzprogramm mit sich bringt.

BLOG

VON CSP LEGACY ZU
CSP NEW COMMERCE EXPERIENCE

[Lesen Sie hier alle Details.](#)

2. Bestehende Microsoft Cloud Solution Provider Subscription.

Fallbeispiel 1: Sie haben Ihre Microsoft Lizenzen beispielsweise im August 2021 erworben. Somit läuft der Vertrag bis zum 31. Juli 2022. Das Enddatum liegt **nach** dem 28. Februar 2022.

Welche Möglichkeiten haben Sie?

Option 1

Ab 01. August 2022 verlängern wir für Sie die Lizenzen mit einem Monatsvertrag. Dadurch gelten nur die neuen Bedingungen im New Commerce Experience (NCE) Umfeld. Eine Preiserhöhung wird Sie bereits im August 2022 treffen.

Option 2

Im Februar 2022 kündigen wir für Sie in Rücksprache den bestehenden Vertrag. Gleichzeitig erstellen unsere Expert*innen eine neue Subscription. Dadurch kann der Vertrag im bekannten Microsoft Cloud Solution Provider Lizenzmodell für ein Jahr lang erneuert werden. Die Preiserhöhung wird Sie erst im Jahr 2023 treffen. Die Lizenz-Bedingungen bleiben bis dahin unverändert.

Option 3

Im Februar 2022 kündigen wir für Sie in Rücksprache den bestehenden Vertrag. Gleichzeitig erstellen unsere Expert*innen eine neue Subscription. Die Erneuerung findet im neuen New Commerce Experience Modell mit einer Laufzeit von einem Jahr statt. Die Preiserhöhung wird Sie erst im Jahr 2023 treffen, die Lizenz-Bedingungen richten sich jedoch nach dem New Commerce Experience Modell. Sie erhalten jedoch einen zusätzlichen 5 % Discount für den Umstieg von CSP Legacy auf CSP NCE.

Option 4

Im Februar 2022 kündigen unsere Expert*innen für Sie in Rücksprache den bestehenden Lizenzvertrag. Gleichzeitig erstellen wir für Sie mehrere neue Subscriptions. Dadurch entsteht eine Kombination aus altem CSP Legacy und dem neuen CSP New Commerce Experience Modell. Der neue CSP New Commerce Experience Vertrag gilt für Ihre tatsächlich festen Mitarbeiter*innen – für die Baseline. Eine neue CSP Legacy Subscription wird für alle flexiblen Mitarbeiter*innen angewandt – für die Variabilität.

3. Ihr Lizenz-Vertrag läuft vor dem 01. März 2022 aus.

Fallbeispiel 2: Sie haben beispielsweise am 14. Februar 2021 die CSP Lizenzen erworben. Der Vertrag läuft somit bis zum 31. Jänner 2022. Das Enddatum liegt **vor** dem 01. März 2022.

Welche Möglichkeiten haben Sie?

Option 1

Unsere Expert*innen erneuern den Vertrag im bekannten Microsoft Cloud Solution Provider Lizenzmodell für ein Jahr. Dadurch wird Sie die Preiserhöhung erst im Jahr 2023 treffen. Die Lizenz-Bedingungen bleiben dabei unverändert.

Option 2

Unsere Spezialist*innen erneuern den Vertrag im New Commerce Experience Modell für ein weiteres Jahr. Dadurch wird Sie die Preiserhöhung erst im Jahr 2023 treffen. Die Lizenzbedingungen richten sich nach dem New Commerce Experience Modell und Sie erhalten einen zusätzlichen 5 % Discount für den Umstieg von CSP Legacy auf CSP New Commerce Experience.

Option 3

Unsere Expert*innen erstellen mehrere neue Subscriptions für Sie. Dadurch entsteht eine Kombination aus altem CSP Legacy und dem neuen CSP New Commerce Experience Modell. Der neue CSP New Commerce Experience Vertrag gilt für Ihre tatsächlich festen Mitarbeiter*innen – für die Baseline. Eine neue CSP Legacy Subscription wird für alle flexiblen Mitarbeiter*innen angewandt – für die Variabilität.

4. Sie haben noch keinen Microsoft Lizenz-Vertrag abgeschlossen.

Welche Möglichkeiten haben Sie?

Option 1

Unsere Expert*innen schließen einen Vertrag im bekannten Microsoft Cloud Solution Provider Lizenzmodell mit einer Laufzeit von einem Jahr ab. Dadurch profitieren Sie noch ein Jahr von den derzeitigen Lizenz-Bedingungen. Die Preiserhöhung wird Sie erst im Jahr 2023 treffen.

Option 2

Unsere Spezialist*innen buchen einen Vertrag im New Commerce Experience Modell mit einer Laufzeit von einem Jahr für Sie. Dadurch wird Sie die Preiserhöhung erst im Jahr 2023 treffen. Die Lizenzbedingungen richten sich nach dem New Commerce Experience Modell und Sie erhalten einen zusätzlichen 5 % Discount für den Umstieg von CSP Legacy auf CSP New Commerce Experience.

Option 3

Wir buchen mehrere Verträge für Sie, wodurch wir eine Kombination aus altem CSP Legacy und dem neuen CSP New Commerce Experience Modell ermöglichen. Dadurch können Sie das neue CSP New Commerce Experience Modell für Ihre tatsächlich festen Mitarbeiter*innen – für die Baseline – einsetzen, für alle flexiblen Mitarbeiter*innen wenden Sie das alte Modell – die CSP Legacy Subscription – an.

5. ACP & Microsoft – ein bewährtes Team

PROFITIEREN SIE
VON EINER STARKEN
PARTNERSCHAFT.

Volle Flexibilität mit Microsoft Lizenzen. Das Cloud Solution Provider Expert*innen Team rund um Julian Klima ermöglicht Ihnen noch ein Jahr lang volle Flexibilität und findet für Sie jenes Microsoft Lizenzmodell, das genau zu Ihren Bedürfnissen passt.



Fordern Sie jetzt Ihre kostenlose Lizenzberatung an!



Julian Klima
Leitung Licensing Administration
csp@acp.at

IT for innovators.

ACP