



License IT 2006

Lizenzbroschüre

alles was Sie über Lizenzen wissen müssen



Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde

Ist der Handel mit Software komplexer als mit Hardware? Auf den ersten Blick nein, schliesslich ist es einfach eine Handelsware. Ein zweiter, genauerer Blick zeigt jedoch, dass teilweise eine erhebliche Tiefe an Fachwissen erforderlich ist, um einen Pfad durch den Dschungel der verschiedenen Modelle zu finden. Bei Lizenzen etwa stellt sich schon mal die grundsätzliche Frage, ob sich Ihr Kunde für ein Kauf- oder Mietmodell entscheiden will.

Das **konventionelle Lizenzmodell** bringt bekannte Vorteile mit sich: unkomplizierte Beschaffung, niedrigere Kosten im Vergleich zu Boxen, einfache Kontrolle und Verwaltung durch elektronisch abrufbare Lizenzen und somit Kosteneinsparungen. Durch das einfache Management stellen Sie und Ihr Kunde sicher, ausreichend lizenziert zu sein, um vor strafrechtlicher Verfolgung und den entsprechenden Konsequenzen geschützt zu sein.

Eine interessante Alternative – für Sie als Wiederverkäufer wie auch für Ihren Kunden – ist das **Mietmodell mit Ratenzahlungen**. Die Vorteile liegen auf der Hand: durch die Aufteilung auf drei Jahresraten kann präziser budgetiert werden und nicht zuletzt werden auch weniger finanzielle Mittel auf einen Schlag gebunden. Ein gewichtiges Argument gerade bei kleineren und mittleren Unternehmen. Trotzdem bleibt die Flexibilität gewahrt, da die Anzahl der Systeme während der Laufzeit des Vertrags nach oben oder auch unten variieren kann. Praktisch: Meldung und Bezahlung von zusätzlichen PCs erfolgt erst mit der nächsten Jahresrate. Das Mietmodell bringt für Sie als Wiederverkäufer einen weiteren wesentlichen Vorteil: die Bindung zu Ihrem Kunden ist viel stärker bei einer dreijährigen Laufzeit, zumal die Bestände einmal pro Jahr analysiert werden.

Um auf die Eingangsfrage zurückzukommen: ja, Software kann durchaus komplex sein. Die Software-Spezialisten der Actebis stehen Ihnen jedoch mit Rat und Tat zur Seite, um Sie sicher durch den Lizenz-Dschungel zu leiten. Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Mit freundlichem Gruss

Ihr Actebis Team

Actebis **Software** 
 **Team**
Ihr Kompetenz Center für Software Lizenzen

Inhaltsverzeichnis

Computer Associates

OLP, GLP, MLP	4
Lizenzmodus für BrightStor ARCserve	5
Lizenzmodus im eTrust-Programm	6

IBM Software

Passport Advantage & Advantage Express	7-8
--	-----

Microsoft

Welche Lizenzprogramme gibt es von Microsoft	9
Übersicht der verschiedenen Lizenzmodelle	10-11
Übersicht der Office 2003 Versionen	12
OEM-/System Builder	13
Software Assurance	14-15

Novell

Lizenzprogramme VLA/CLA	16-17
-------------------------	-------

Symantec

Übersicht & Lizenzprogramm Value	18-19
----------------------------------	-------

Symantec/Veritas

VIP – Volume Incentive Programm	20-21
---------------------------------	-------

Nützliche Links	22
------------------------	----

Weitere Software bei uns (nicht in Broschüre erklärt)	23
--	----

Kroll Ontrack
Navigon
Twixel



Das Computer-Associates-Lizenzprogramm OLP, GLP und MLP

Das Open License Program (OLP)

- **Der Einstieg zum Programm erfolgt ohne Mindestpunktzahl! Schlagen Sie von vornherein eher Lizenzen als Boxen vor. Die Lösung ist wirtschaftlicher und Sie kommen in den Vorzug der Wartung!**
- Das OLP ist auf die Schweiz begrenzt.

Das Government License Program (GLP)

- Ein Programm, das für Schulen, Regierungsstellen und gemeinnützige Einrichtungen bestimmt ist.
- Zugang zum Programm ohne Mindestpunktzahl

Das Master License Program (MLP)

- Jedes Produkt bringt eine bestimmte Punktzahl ein, Erstbestellung min. 2000 Punkte
- Nachbestellungen innerhalb von 2 Jahren zu MLP Konditionen
- **Die Verlängerung des MLP-Vertrages ist beim Kauf von 750 Punkten binnen 30 Tagen nach Ablauf des vorherigen Vertrages möglich.**
- Günstigere Konditionen als das OLP oder das GLP
- Mit dem MLP können unter demselben Vertrag Zweigstellen überall in der Welt mit eingeschlossen werden.

Die Medien

Unverzichtbar beim Installieren der Lizenzen. Ein Medien-Kit wird von nun an **automatisch und kostenlos** von Computer Associates zusammen mit Ihrer Lizenzbestellung **versandt**.

Die Serviceleistungen

Die Wartung

Upgrade Protection & Technischer Support

- Wartung (bzw. Renewal) für 1 oder 3 Jahre
- Muss zusammen mit dem Produkt gekauft werden
- Zwei unterschiedliche Stufen:
 - Enterprise Maintenance:**
 - Unbegrenzter telefonischer Support 24h x 7 Tage, Tel. 0848 222 329
 - Login auf „**Support Connect**“ (**Helpdesk von CA**)
 - Kostenlose Upgrades der Produkte
 - Value Maintenance:**
 - Unbegrenzter telefonischer Support 8h x 5 Arbeitstage, Tel. 0848 222 220
 - Zugang zu den öffentlichen Bereichen auf „SupportConnect“
 - Kostenlose Upgrades der Produkte

Neu: CA informiert von sich aus die Kunden, die ihre Wartung verlängern müssen

Support

Computer Associates bietet seinen Partnern kostenlosen Support. Für die Affiliate Partners handelt es sich um ein Paket für 5 Fälle, das sich auf der Homepage der Partner-Site www.ca.com/partnerportal befindet.

Lizenzmodus für BrightStor ARCserve:

Basisprodukt: eine Lizenzkopie pro Speicherserver

Optionen: eine Kopie für Backup-Server, bei denen die Funktionen der Option erforderlich sind.

Beispiel: BrightStor ARCserve Backup Disaster Recovery Option wird pro Backup-Server als Lizenz vergeben.

BrightStor® ARCserve® Backup Serverless Backup Option
BrightStor® ARCserve® Backup Image Option
BrightStor® ARCserve® Backup Tape RAID Option
BrightStor® ARCserve® Backup Disaster Recovery Option
BrightStor® ARCserve® Backup Tape Library Option
BrightStor® ARCserve® Backup Storage Area Network (SAN) Option
BrightStor® ARCserve® Backup NDMP Network Attached Storage (NAS) Option
BrightStor® ARCserve® Backup Optical Library Option
BrightStor® ARCserve® Backup for Laptops & Desktops

Agenten für die Anwendungen und Datenbanken: eine Kopie pro Server, auf dem sich die Datenbank oder die Anwendung befindet.

BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Open Files
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Microsoft Exchange
BrightStor® ARCserve® Agent for Microsoft Exchange Premium Add-On
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Lotus/Domino
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Microsoft SQL
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Oracle
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Informix
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for Sybase
BrightStor® ARCserve® Backup Agent for SAP R/3 (mit Oracle)

Client Agents:

Ein Client Agent pro zusätzlich zu sichernden Server. Dieser Agent ist für jeden zu sichernden Server obligatorisch, zusätzlich zu eventuellen Optionen für Datenbanken oder Messaging.

Clients Agents BrightStor® ARCserve® Backup für Windows, NetWare, UNIX, Linux und Mac

Upgrades:

Die Lizenzen, die zum Zeitpunkt, wenn eine neue Version herauskommt, durch die Wartung abgedeckt sind, können kostenlos aktualisiert werden. Informationen unter:

<http://www.ca.com/channel/emea/upgrade/>

Andernfalls kann man eine Upgrade-Lizenz kaufen. Es gibt Upgrades ab ARCserve v9, r11 und r11.1. Für Upgrades von früheren Versionen muss eine Vollversion gekauft werden.

Bis Ende März 2006 ist es ausnahmsweise noch möglich, diese Aktualisierungen zu nehmen, um auch ARCserve 2000 Installationen zu migrieren!



Lizenzmodus im eTrust-Programm:

eTrust Antivirus:

CA bietet einen sehr einfachen Lizenzmodus für das Antivirusprogramm an. Es ist nicht nötig, zusätzliche Optionen für Messaging, Server oder PDAs zu kaufen, alles ist im Basisprodukt enthalten. Eine eTrust-Antivirus-Lizenz umfasst das Antivirusprogramm für PC, Server, Gateway, Messaging und Pocket PC. Man ermittelt die Anzahl der PCs und Server (Knoten), und gleichviel eTrust-Lizenzen sind notwendig.

eTrust Pestpatrol Anti Spyware Corporate Edition:

Wird ebenfalls nach Knoten lizenziert: Es ist ein Netzwerkprodukt für Unternehmen, mit dem Spyware, Adware, Keylogger etc. aufgespürt und beseitigt werden können.

eTrust Secure Content Manager Suite:

Wird ebenfalls nach Knoten lizenziert: Diese Programm-Suite enthält ein Antivirus- und Antispam-Programm sowie URL-Filterung.

eTrust Integrated Threat Management

Wird ebenfalls nach Knoten lizenziert: Diese Programm-Suite enthält ein Antivirus-Programm und PestPatrol mit einer einheitlichen Verwaltungskonsole.

PASSPORT ADVANTAGE & PASSPORT ADVANTAGE EXPRESS

Die Produkte sind identisch für Passport Advantage und Passport Advantage Express.

Passport Advantage Express	Passport Advantage
<ul style="list-style-type: none"> • Einfaches Kaufmodell für kleine und mittlere Unternehmen oder für einzelne Abteilungen • Kein Punktesystem • Keine Mindestbestellmenge • Ein einheitlicher Preis (SRP, Suggested Retail Price), keine anderen Stufen • Dieselben Produkte und Bestellnummern wie bei Passport Advantage • Wartung der Software gilt zwölf Monate nach Abschluss des Lizenzvertrags • Jeder Kauf ist mit einem exakten Datum im Jahr verbunden • Keine Synchronisierung der verschiedenen Fälligkeitsdaten im Jahr -> die Verlängerungen von Wartungsverträgen können nicht anteilig erworben werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Für mittlere und grosse Unternehmen konzipiert • Die Preise werden gemäss den in der Vergangenheit erfolgten Bestellungen errechnet (Kumulierte RSVP-Punkte) • Neue Kunden müssen für mindestens 500 Punkte bei ihrer ersten Bestellung kaufen • Für bestehende Kunden, die die Preisstufe A-C haben, gilt nun die Preisstufe BL • Die Preisstufe (RSVP) wird nach jeder Bestellung neu berechnet • Synchronisierung der Fälligkeitsdaten im Jahr durch anteilige Verlängerung der Verträge (RNWL). Jeder Vertrag ist künftig 12 Monate lang gültig; eine anteilige Verlängerung bis zum nächsten gültigen Fälligkeitsdatum ist möglich. • Sonderoption für öffentliche Verwaltungen und Schulen, ohne Mindestbestellmenge oder Punktekumulierung

Neue Verträge Passport Advantage:

Für jeden neuen Vertrag muss eine Beitrittserklärung ausgefüllt werden. Eine Unterschrift wird in der Schweiz nicht verlangt. Sobald der Kunde seine Erstbestellung platziert und diese von IBM honoriert wird, gilt der Vertrag als abgeschlossen.

Online Anmeldung (Online Enrollment):

http://www.lotus.com/services/passport.nsf/WebDocs/Passport_Advantage_Home

Nach dem Ausfüllen werden automatisch eine Vertragsnummer (5 Ziffern) sowie eine Kundennummer (7 Ziffern) vergeben. Diese Daten müssen Actebis mitgeteilt werden, damit die Bestellung erfolgen kann.

SMB- oder EAC-Status?

Für jeden Vertrag legt IBM fest, ob der Endkunde einen SMB- oder EAC-Status hat. Der Reseller kann der IBM keinen Auftrag erteilen, wenn er diese Information über den Endkunden nicht erhalten hat.

SMB: kleine und mittlere Unternehmen

EAC: grosse und multinationale Unternehmen

Allgemeines zu Verträgen

Die Vertragsunterlagen finden Sie unter <http://www.ibm.com/software/passportadvantage>

Der Vertrag bleibt solange aktiv, bis er durch eine Partei gekündigt wird.

- der Kunde kann den Vertrag jederzeit kündigen, jedoch muss dies in schriftlicher Form und mit einer Kündigungsfrist von 30 Tagen erfolgen.
- bleibt der Vertrag während mehr als 2 Jahren inaktiv, beendet IBM das Vertragsverhältnis. IBM kann sich auch seinerseits entscheiden, das Angebot zu kündigen.
- IBM definiert einen **Jahrestag**. Es ist der erste Tag des Folgemonats, in welchem die Erstbestellung platziert wurde (Datum des Vertragsanfangs).

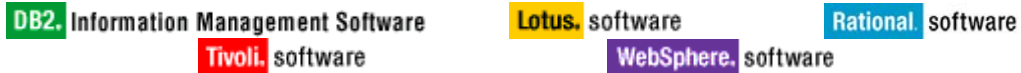
Die 4 verschiedenen Lizenzierungsarten für alle Produkt-Linien:

- Volllizenz mit 12 Monaten Wartung inbegriffen (LICENCE + SW MAINTENANCE)
- Wartungserneuerung für 12 Monate (SW MAINTENANCE RENEWAL)
- Wiederaktivierung abgelaufener Wartungsverträge für 12 Monate (SW MAINTENANCE REINSTATEMENT)
- Trade-Up für ausgewählte Produkte (TRADE UP LICENCE + SW MAINTENANCE)



Middleware Angebot von IBM

Das Angebot von IBM Software umfasst 5 Produktlinien, welche via 'Passport Advantage' und 'Passport Advantage Express' verkauft werden:



Preise Passport Advantage Express

Für Neukunden ODER neue Verträge unter 500 Punkten:

Preisstufe	Anzahl Punkte
Passport Advantage Express	0 – 499

Preise Passport Advantage

Die Preisstufen stellen sich wie folgt zusammen: **RSVP** (Relationship Software Volume Pricing)

Preisstufe	Anzahl Punkte
RSVP BL (nur für bestehende Kunden)	0 – 499
RSVP D	500 – 999
RSVP E	1'000 – 2'499
RSVP F	2'500 – 4'999
RSVP G	5'000 – 9'999
RSVP H	10'000 – 24'999
RSVP I	special bid
RSVP J	special bid
RSVP ED (Academic)	kein Mindestpunktzahl
RSVP E (Government)	kein Mindestpunktzahl

Jedem Artikel sind eine Anzahl Punkte zugeteilt. Die Anzahl erreichter Punkte der Erstbestellung bestimmt die Preisstufe (RSVP) des Kunden. Die Preisstufe wird dann nach jeder Bestellung wieder angepasst. Im Weiteren ist es möglich, bei einer grösseren Bestellung nicht die aktuelle RSVP Preisstufe anzuwenden, sondern diejenige Preisstufe, welche sich aus der Punktezahl der aktuellen Bestellung ergibt.

Beispiel: Der Kunde hat einen bestehenden Vertrag in der Preisstufe D und möchte eine Bestellung für 2500 Punkte tätigen. Diese Punktezahl ermöglicht dem Kunden die Bestellung in der Preisstufe F abzuwickeln.

Wartung

Die Wartung von IBM SW umfasst den **technischen Support** und die **garantierte Aktualisierung**. Die Wartung muss vor dem Ablaufdatum verlängert werden. *Die Nachbestellfrist entfällt künftig.* IBM schickt ca. 75 Tage vor Ablauf der Maintenance ein Erinnerungsschreiben an den Endkunden für die zu verlängernden Produkte. Wird kein Auftrag zur Verlängerung erteilt, schickt IBM am Tag nach dem Ablaufdatum direkt an den Endkunden eine Rechnung für die Verlängerung. Es wird den Partnern empfohlen, die Fälligkeiten für die Wartungen ihrer Kunden genau im Auge zu behalten. Actebis hilft Ihnen bei der Verwaltung der Verlängerungen.

Wenn der Kunde letztendlich keine Verlängerung bestellt hat, muss er die Lizenz 'SW Maintenance Reinstatement' erwerben, wenn er wieder durch die Wartung gedeckt sein will. Diese Lizenz ist einiges höher im Preis als die Lizenz 'SW Maintenance Renewal'.

Technischer Support

Der technische Support umfasst telefonische und elektronische Hilfe.

- Eine unbegrenzte Zahl von Nutzern kann Auskünfte erfragen.
- Die in das Projekt eingebundenen Partner können diesen Service ebenfalls nutzen.

Wichtige Informationen

www.ibm.com/software/howtobuy/passportadvantage/paoreseller Link für Informationen über die Endnutzer-Daten, Price Book Configurator, allgemeine Informationen über das Programm.

<http://www-100.ibm.com/partnerworld/software/pwswpub1.nsf> sehr umfangreiche Site mit Marketing-Tools und mehr.

http://www.lotus.com/services/passport.nsf/WebDocs/Passport_Advantage_Home Passport-Advantage-Site

Welche Lizenzprogramme gibt es von Microsoft

Zeitlich unbefristete Lizenzen

- Full Packaged Product (FPP)**
- OEM für System Builder**
- System Builder**
- OPEN Lizenzen**
- OPEN Value**
- OPEN Value Companywide **
- Select License
- Enterprise Agreement

Zeitlich befristete Lizenzen

- OPEN Value Subscription**
- Enterprise Agreement Subscription (EAS)
- School Agreement Subscription

Actebis ist **autorisierter Distributor für diese Lizenzprogramme. Zertifizierte Lizenzspezialisten beraten Sie gerne in Ihrem Software Business.

Welche Vorteile bieten Ihnen die Volumenlizenzprogramme ?

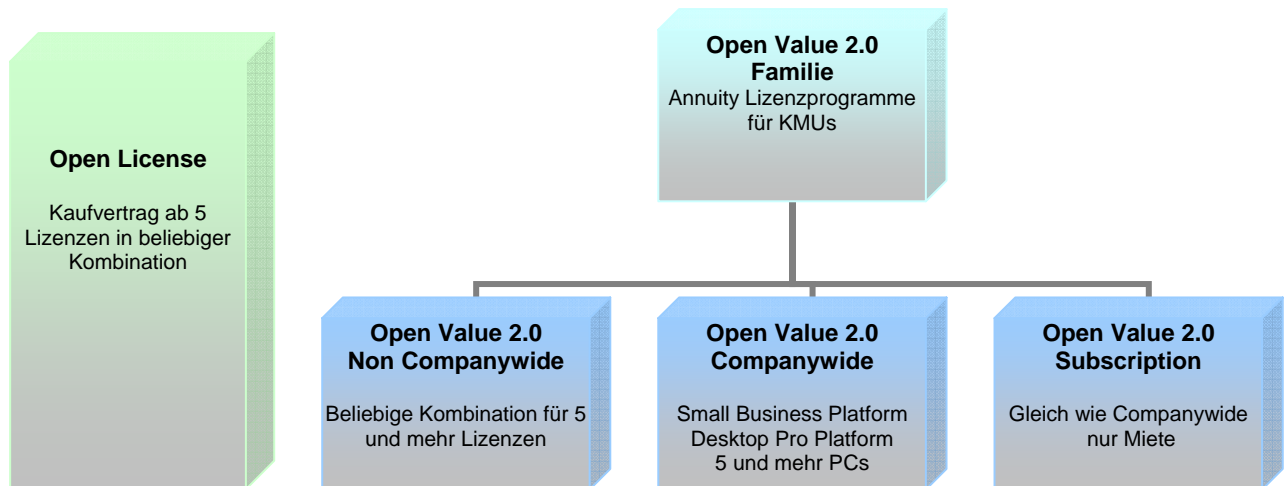
- **Zeitlich unbefristete Lizenzen**
 - Bieten langfristig (Zeithorizont von ca. 4 Jahren oder mehr) die niedrigeren Kosten
- **Zeitlich befristete Lizenzen**
 - Vorteil einer möglichen Verringerung der Lizenzen
 - Vorteil einer möglichen bilanzneutralen Finanzierung
 - Erhöhte Flexibilität vs. Kosten
- **Zahlungsweise, flexible Nachbestellungen, elektronische Administration**
- **Preisgefüge orientiert sich am Bedarf**
- **Recht frühere Versionen zu nutzen (Downgrade-Recht)**
- **Recht andere Sprache zu nutzen (Crosslanguage-Recht)**
- **Re-Imaging Recht für einfache Verteilung der Software**
- **Nur ein Datenträger nötig um Anzahl erworbene Lizenzen zu kopieren**

Lizenzprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen

Microsoft bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Vielzahl von Lizenzvarianten. Vom Kauf über den Ratenkauf bis hin zur Miete und zum Leasing von Lizenzen.

Microsoft Volume Licensing		Volumenlizenzprogramme				Einzellizenzen: FPP / OEM
		Unternehmensweite Standardisierung		Keine Standardisierung		
		Miete	Ratenkauf	Ratenkauf	Kauf	
Unternehmensgröße	Ab 5 PC's	OPEN Value Subscription	OPEN Value Company-wide	OPEN Value Non Company-wide	OPEN License	

Übersicht der verschiedenen Lizenzmodelle



	OPEN License	OPEN Value Non Companywide	OPEN Value License Companywide	OPEN Value Subscription
Bestellung	Jederzeit während Vertragslaufzeit, aber vor Installation, Zahlung pro Bestellung	Jährliche Zahlung; Zahlung für Nachbestellungen im Monat der Installation	Jährliche Zahlung; Zahlung für Nachbestellungen im Monat der Installation	Jährlich bei Plattform-Produkten, im Monat der Installation bei Zusatzprodukten
Verteilte Zahlung	Nein	Ja	Ja	Ja
Preisschutz	Nein	Für Nachzahlung 2te und 3te Jahreszahlung – nicht für zusätzliche Lizenzen(Basis EURO)	Ja, bei Plattformprodukten (siehe **2). Basis EURO)	Ja, für alle bisher bestellte Produkte
Nutzungsrecht	Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet	Befristet
Software Assurance	Optional	Inklusive	Inklusive	Inklusive
Einstiegsniveau	Erstbestellung 5 Lizenzen	Erstbestellung für 5 PC's	Erstbestellung für 5 PC's	Erstbestellung für 5 PC's
Preisstufe	NL = 5 Liz. in beliebiger Kombination Level C = ab 500 Punkte pro Pool EDU = NL GOV = NL Ausnahmen siehe **1	Einstufig	1 +Volumennachlass ab 250 PCs für Plattform-Produkte	1 Volumennachlass ab 250 PCs für Plattform-Produkte
Plattform-Nachlass	Nicht verfügbar	Nicht verfügbar	15%	5%
Produktportfolio	Microsoft Business Produkte	Microsoft Business Produkte	Small Business- oder Desktop Pro Plattform- und Zusatzprodukte	Small Business- oder Desktop Pro Plattform- und Zusatzprodukte
Up-to-date Nachlass	Nicht verfügbar	Nicht Verfügbar	Nicht Verfügbar	50% auf aktuelle Plattformprodukte oder Vorgängerversion
Standardisierung (Gesamtunternehmen)	Nicht notwendig	Optional	Notwendig	Notwendig
Mehrere juristische Personen	Nein	Kunde und verbundene Unternehmen	Kunde und verbundene Unternehmen	Kunde und verbundene Unternehmen
Vertragslaufzeit	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Vertragserneuerung	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Buy-Out-Option	Nicht Verfügbar	Nicht Verfügbar	Nicht Verfügbar	Ja (1.75x Jahrespreis)
Bestellablauf	Auftrag bei Actebis AG	Vertragseröffnung in eAgreement, Produkte bei Actebis AG	Vertragseröffnung in eAgreement, Produkte bei Actebis AG	Vertragseröffnung in eAgreement, Produkte bei Actebis AG
Media Kit	Separat kaufen bei Actebis	Gratis bei Erstbestellung des Produktes, 2 Sprachen nach Wahl	Gratis bei Erstbestellung des Produktes, 2 Sprachen nach Wahl	Gratis bei Erstbestellung des Produktes, 2 Sprachen nach Wahl
Benötigte Tools:	eOpen	eAgreement + MLVS	eAgreement + MLVS	eAgreement + MLVS

**1 Ausnahmen bei Mindestbestellmenge:

OPEN NL ab einer Lizenz bei Prozessor, 5er-CALs Visual with MSDN, CRM oder auch L&SA zählen doppelt (z.B 3x Office L&SA = 6 Lizenzen)

Pools bei OPEN License :

- A = Applications (Office, -Applikationen, Visual, etc.)
- S = System (Windows Betriebssysteme)
- R = Server (Server, CAL's, CRM)

Authorisierungs Nummern:

Wird für Nachbestellung mit weniger als 5 Lizenzen (bzw. 500 Punkte in Level C) benötigt.

Aufschlüsselung Authorisation Number:

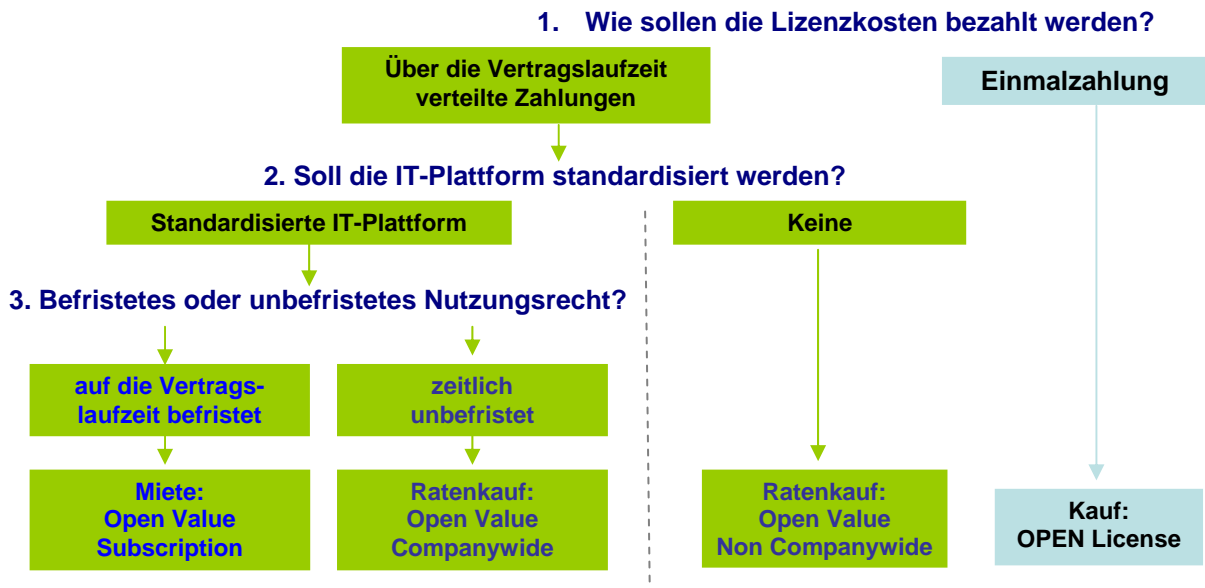
- 16486138¹C²R³S⁴08⁵01⁶ → ¹; Level **C**, ²; R für Server-Pool, ³; **S** für reguläre Lizenz, ⁴; Jahr, ⁵; Monat
- 17534111Z¹Z²E³08⁴01⁵ → ¹; Level A (NL), ²; Z für Non-Level, ³; **E** für EDU-Lizenz, ⁴; Jahr, ⁵; Monat
- 16842353Z¹Z²G³08⁴01⁵ → ¹; Level A (NL), ²; Z für Non-Level, ³; **G** für GOV-Lizenz, ⁴; Jahr, ⁵; Monat

**2 Plattform-Produkte

Mind. 1 Plattform oder 1 Produkt aus Plattform für einen Vertrag erforderlich:

	OPEN Value Companywide	OPEN Value Subscription
Small Business Platform	Windows® Professional Upgrade Office Small Business Edition Windows Small Business Server CAL	
Desktop Professional Platform	Windows Professional Upgrade Office Professional Core CAL	
Platform Discount	15%	5%
Additional products	Applications such as Visio, Project, OneNote, FrontPage and Virtual PC Server products like Windows Server, Exchange Server, SQL Server™, CRM and BizTalk™ Server	

Wie wähle ich das richtige Lizenzmodell aus?





Übersicht der Office 2003-Versionen

Lizenzen

Microsoft Office Professional Enterprise Edition 2003	Microsoft Office Standard Edition 2003	Microsoft Office Small Business Edition 2003
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Access 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager ▪ InfoPath 2003 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager

OEM & System Builder Versionen

Microsoft Office Professional Edition 2003	Microsoft Office Small Business Edition 2003	Microsoft Office Basic Edition 2003
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Access 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003

Box (FPP) Versionen

Microsoft Office Professional Edition 2003	Microsoft Office Small Business Edition 2003	Microsoft Office Standard Edition 2003	Microsoft Office Student & Teacher Edition 2003
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Access 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 ▪ Publisher 2003 ▪ Outlook 2003 with Business Contact Manager 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Word 2003 ▪ Excel 2003 ▪ Outlook 2003 ▪ PowerPoint 2003

Einführung der Microsoft Office 2003 Versionen war am 21. Oktober 2003. Alle Upgrade Advantage und Software Assurance, welche zu diesem Zeitpunkt aktiv waren, berechtigen zur Installation der Version 2003.

OEM-Software / System Builder

Unterschied OEM für System Builder (OSB) und System Builder

OEM (Original Equipment Manufacturer)	OSB OEM für System Builder	NON OSB NON-OEM für System Builder
OEM = PC-Hersteller wie z.B. HP, DELL, IBM usw.	System Builder = PC-Hersteller, PC-Assembler, Software-Preinstaller, Systemintegratoren, Händler von Computersystemen	
Direkter Lizenzvertrag mit Microsoft	Bezug der Software über Microsoft OEM-Distributoren	Bezug der Software über Microsoft OEM-Distributoren oder den Fachhandel
Voraussetzung: gewisses Volumen an jährlich produzierten PCs	Voraussetzung: Unterzeichnung eines OEM für SB-Vertrags	keine Voraussetzungen für den Bezug und den Weiterverkauf d. Software
Weiterverkauf d. Software nur mit Vorinstallation	Weiterverkauf d. Software nur mit Vorinstallation	Weiterverkauf d. Software mit oder ohne Vorinstallation
Der Funktionsumfang von OEM-, OSB, Non-OSB-Versionen ist identisch. Sie unterscheiden sich ausschliesslich in der Verpackungseinheit.		

Produktangebot

OEM für System Builder (OSB)	System Builder (Non-OSB)
MS Office, <u>deutsch</u>, OSB <ul style="list-style-type: none"> • Office Professional Edition 2003 OSB • Office Small Business Edition 2003 OSB • Office Basic Edition 2003 OSB 	MS Office, <u>deutsch</u>, NON-OSB <ul style="list-style-type: none"> • Office Professional Edition 2003 Non OSB • Office Small Business Edition 2003 Non-OSB • Office Basic Edition 2003 Non-OSB
MS Office, alle anderen Sprachen <ul style="list-style-type: none"> • Office Professional Edition 2003 • Office Small Business Edition 2003 • Office Basic Edition 2003 	
MS Windows Server, <u>deutsch</u> OSB <ul style="list-style-type: none"> • Small Business Server 2003 Standard OSB • Small Business Server 2003 Premium OSB • Windows Server 2003 Standard Edition OSB • Windows Server 2003 Web Edition OSB 	MS Windows Server <u>deutsch</u> Non-OSB <ul style="list-style-type: none"> • Small Business Server 2003 Stand. Non-OSB • Small Business Server 2003 Prem. Non-OSB • Windows Server 2003 Stand. Ed. Non-OSB • Windows Server 2003 Web Edition Non-OSB
MS Windows Server, alle anderen Sprachen <ul style="list-style-type: none"> • Small Business Server 2003 Standard • Small Business Server 2003 Premium • Windows Server 2003 Standard Edition • Windows Server 2003 Web Edition 	
Microsoft Windows Desktop, <u>alle</u> Sprachen <ul style="list-style-type: none"> • Windows XP Professional • Windows XP Home Edition 	

Link zur OEM-Website um Vertrag für OSB herunterzuladen:
<http://www.microsoft.com/switzerland/oem/de/default.msp>

Software Assurance beinhaltet

- Automatisches Upgraderecht auf aktuellste Versionen
- Umfangreiche Support und Services
- Optional verfügbar bei OPEN License (bei Kauf) und System Builder Versionen (innert 90 Tage)
- Bestandteil bei Lizenzwerb von Open Value Non Companywide, -Companywide, -Subscription
- Weitere interessante Leistungen, je nach Lizenzprogramm (z.B. Home Use Right, Employee Purchase Program, TechNet Online Concierge Chat, eLearning, Training Vouchers, gratis Lizenzen für Disaster-Recovery-Server, usw.).

Wichtig bei Jahresverträgen

(OPEN Value Non Companywide, - Companywide, Subscription)

Jede Software Assurance Leistungen muss von Partner oder Enduser in MVLS aktiviert werden!

(<https://licensing.microsoft.com/eLicense/L1031/Default.asp>)

Bei Fragen wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an Supportcenter:

Tel (alle Sprachen) 0800 563 564

E-Mail: mvlshilfe@msdirectservices.com

Übersicht der Software Assurance Benefits

Desktop Application and Systems

Lifecycle Stage	Benefit	OPEN License	OPEN Value Non Companywide	OPEN Value Companywide und -Subscription	
Plan	Anrecht auf neuste Version	Nur für Liz. mit SA (Media Kit muss gekauft werden)	SA inkl. (Media Kit wird automatisch an Enduser geschickt)		
	Verteilte Zahlung	Nicht verfügbar	ja	ja	
Deploy	Information Work Value Discovery Workshop – Verfügbar ab März 2006	Nicht verfügbar	2 Trainings Voucher für 1 Tag		
	Information Work Architecture Design Session – Verfügbar ab März 2006	Nicht verfügbar	4 Trainings Voucher für 2 Tage		
	Windows PE	Nicht verfügbar		1 Media Kit pro Vertrag	
Use	Windows Vista Enterprise – Neu ab Verfügbarkeit von Windows Vista	ja	ja	ja	
	Windows Vista Enterprise, Virtual PC Express Neu ab Verfügbarkeit Windows Vista	ja	ja	ja	
	Extended Training Vouchers 2006- Erweitert für Office! Verfügbar ab März 2006	Nicht verfügbar	2 Tage per 50 Office License mit SA 1 Tag per 50 System Update mit SA		
	Virtual PC Express - Neu	Für jeden Windows Client mit Software Assurance			
	eLearning	1 Lizenz für Information Worker eLearning pro Office mit SA 1 Lizenz für Client eLearning per Upgrade Client mit SA 1 Media Kit pro Vertrag pro Pool			
	Home Use Program	1 Home Use Recht pro Office Applikation mit SA			
	Employee Purchase Program	Nicht verfügbar			ja

Server Systems

Lifecycle Stage	Benefit	OPEN License	OPEN Value Non Companywide	OPEN Value Companywide und -Subscription
Plan	Anrecht auf neuste Version	Nur für Liz. mit SA (Media Kit muss gekauft werden)	SA inkl. (Media Kit wird automatisch an Enduser geschickt)	
	Verteilte Zahlung	Nicht verfügbar	ja	ja
Deploy	Windows PE	Nicht verfügbar		1 Media Kit pro Vertrag
Use	eLearning	1 Lizenz für jeden jeden Server mit SA 1 Media Kit pro Vertrag		
Maintain	Unlimited Web Support – <i>Neu</i>	Nicht verfügbar	Unlimitierter für alle Server mit Software Assurance	
	24x7 Problem Resolution Support <i>Erweitert! Verfügbar ab März 2006.</i>	Nicht verfügbar	1 Telefonereignis pro Kunden für irgendeine Microsoft Software	
	Cold Back Up for Disaster Recovery	Für jeden Server mit Software Assurance darf einen „Cold“ Server Lizenz für “Cold“ eingesetzt werden		
	TechNet Managed Newsgroups	Nicht verfügbar	1 User ID für jeden Server mit SA	
	TechNet Plus: Subscriptions	Nicht verfügbar	1 Kit und User ID pro Vertrag	
Transition	Extended Hotfix Support 2006 –	ja	ja	ja

Nützliche Links von Tools

Für Lizenzen

- eOPEN: <https://eopen.microsoft.com/de/default.asp>
- eAgreement: <https://eagreements.microsoft.com/eagreements/source/home.aspx>
- MVLS : <https://licensing.microsoft.com/eLicense/L1031/Default.asp>
- Alle Lizenzverträge: <http://www.msmealca.com>

Für Registrationen

- Registrierung für Authorised Education Reseller: <https://aer.microsoft.com/aer/default.aspx>
- Registrierung für OEM für System Builder:
<http://www.microsoft.com/switzerland/oem/de/default.mspx>
- Alle Lizenzverträge: <http://www.msmealca.com>

Telefon Nummern für Händler

- Partner Business Desk: 0848 72 33 75
- Aktivierungs- Center: 044 – 800 92 01 (gratis Nummer)

NOVELL Lizenzprogramme

VLA: Volume Licence Agreement

Das CLA, das für Unternehmen mit über 150 Nutzern konzipiert wurde, gibt es ab dem 1. März 2006 nicht mehr. Künftig bestellen alle Unternehmen ihre Lizenzen innerhalb des einheitlichen VLA-Programms.

Für wen	Für alle Unternehmen konzipiert											
Wo	National											
Prinzip des Programms	Das VLA ist 2 Jahre gültig											
Rabattstufen	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Rabattstufe</th> <th>Anzahl der erforderlichen Punkte</th> <th>Rabatt auf den Listenpreis (empfohlener Ladenpreis)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Stufe 1</td> <td>Keine Punkte</td> <td>19%</td> </tr> <tr> <td>Stufe 9 = Schulen</td> <td>Keine Punkte</td> <td>73%</td> </tr> </tbody> </table>			Rabattstufe	Anzahl der erforderlichen Punkte	Rabatt auf den Listenpreis (empfohlener Ladenpreis)	Stufe 1	Keine Punkte	19%	Stufe 9 = Schulen	Keine Punkte	73%
Rabattstufe	Anzahl der erforderlichen Punkte	Rabatt auf den Listenpreis (empfohlener Ladenpreis)										
Stufe 1	Keine Punkte	19%										
Stufe 9 = Schulen	Keine Punkte	73%										
Preisliste	Nur noch eine VLA-Preisliste Wird monatlich erneuert											
Vertragseröffnung	Durch die Distribution, auf Anfrage des Resellers oder Endkunden. Jeder Vertrag (läuft immer 2 Jahre) kann aufgrund einer neuen Bestellung verlängert werden, und zwar 1 Monat vor- bis 2 Monate nach Ablauf des VLA-Vertrages.											
Mitgliedschaft	Sofort nach einer Erstbestellung erhalten Sie ein 'Willkommen-Kit', das eine Beschreibung des Programms, Ihre VLA-Mitgliedsnummer, die Rabattstufe und die Auftragsbestätigung von Novell CC enthält.											
Format der Produkte	Das Media-Kit folgt auf dem Postweg (wenn so bestellt, die 'Disk' ist kostenpflichtig) oder durch ein Email, elektronisch zum Herunterladen von der Novell Internetsite (elektronisch i.d.R. kostenfrei)											
Upgrade Protection oder Wartung	<p>Zwei Optionen stehen im VLA offen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Upgrade Protection oder Maintenance: <ul style="list-style-type: none"> – <u>UPGRADE PROTECTION (UP)</u> ist der Anspruch für Aktualisierung auf die letzte Software-Version – <u>MAINTENANCE</u> umfasst Upgrade Protection plus Zugang zum Novell Technical Support • Der Kunde wählt bei jeder Bestellung diese Optionen aus, er kann diese auch mischen. <p>Mischen nach Produkten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Kunden entscheiden, welche Produkte sie abdecken wollen • Wenn ein Kunde den Wartungsvertrag für ein Produkt abschliesst, z.B. OES, muss er sämtliche OES-Lizenzen durch die Wartung abdecken (nicht nur ein Teil von OES). <p>Synchronisierung der Maintenance oder UP auf denselben Monat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ab dem zweiten Jahr möglich (pro-rata Renewal - Einzelheiten siehe folgende Seite) 											

Übergang für CLAs

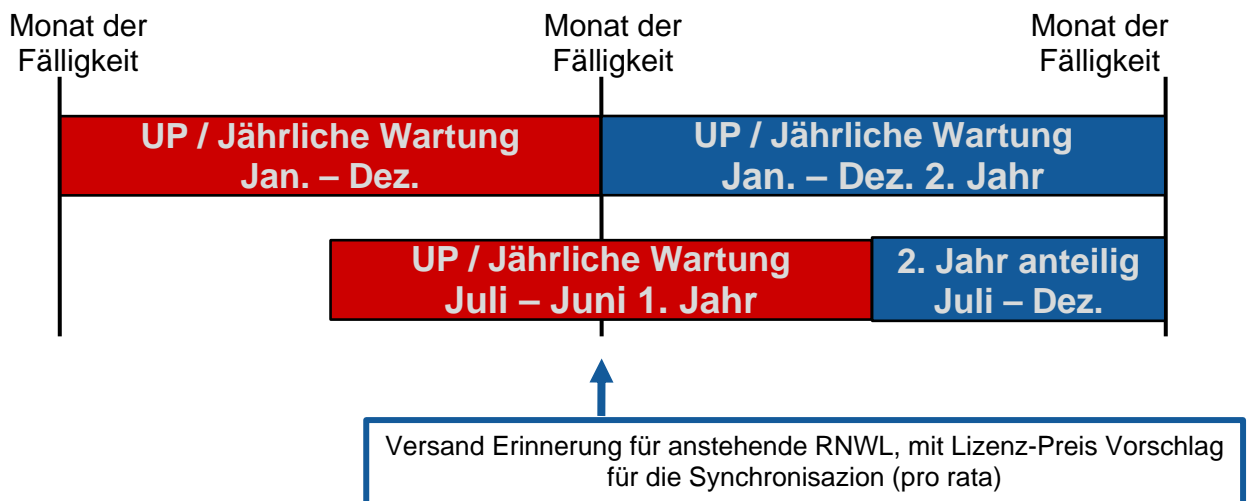
Zwei Optionen möglich:

- künftig können generell nur noch VLA-Artikelnummern bestellt werden.
- Wenn der Endkunde in den letzten 2 Jahren kumuliert mehr als USD 500.000 gekauft hat, kann er auf einen MLA-Vertrag migrieren. Der Kunde verpflichtet sich dann aber auch, dass er weiterhin für mind. USD 100.000 NOVELL SW bezieht.

VLA-Maintenance oder -Upgrade-Protection

Der Kunde kauft die Upgrade Protection oder die Wartung für 12 Monate

- Die Laufzeit dafür beträgt ein Jahr ab dem Kaufdatum
- Wenn zusätzliche Lizenzen im Folgejahr gekauft werden, können diese pro rata erworben werden (synchronisiert mit dem Monat des erst-Kaufes). Dies geht erst ab dem 2. Jahr
- Das Erinnerungsschreiben für anstehende Verlängerungen wird beim Auslaufen jedes Wartungsvertrages von der NOVELL verschickt



VLA Pricing

Customer buys any combination of:	Line Item Discount:
<ul style="list-style-type: none"> - Licenses - Upgrade Protection - Licenses + Upgrade Protection 	Channel gets 'lower' VLA discount *
<ul style="list-style-type: none"> - Maintenance - Licenses + Maintenance - Upgrade License + Maintenance 	Channel gets 'higher' VLA discount *

VARIANTE 1:




Wenn der Kunde Volllizenzen oder Upgrades allein - oder diese zusammen mit UP kauft, erhält er wie gehabt den ehemaligen VLA-Rabatt.

VARIANTE 2:

Wenn der Kunde die Maintenance allein – oder Volllizenzen bzw. UP zusammen mit Maintenance kauft, erhält er den ehemaligen CLA-Rabatt.

Symantec Lizenzprogramme

Übersicht des Symantec Produktangebotes:

Norton Box (2006) <i>z.B. Norton AntiVirus</i> Für Privatanwender Optimiert auf aktuelle Betriebssystem. Keine Server-Lösungen Keine zentrale Verwaltung Laufzeit 1 Jahr (für LiveUpdate) Verlängerung für 1 Jahr über Box Upgrade oder Internet Abo 1 User Lizenz erhältlich in 1er Pack, 2 oder 5 Users 	Small Business Boxen <i>z.B. Symantec AntiVirus Business Pack</i> Für Privatanwender mit kleinem Netzwerk Unterstützt alle MS Betriebssysteme MS & Novell Server-Lösungen Zentrale Verwaltung Laufzeit 1 Jahr für Gold Maintenance Verlängerung mit Renewal in Lizenzprogramm (Kaufnachweis erforderlich) für 1 oder 2 Jahre 5, 10, 25 Users 	Lizenzprogramme - Value (inkl. Govern. + Schulver.) - Elite (weltweit) Für Unternehmungen mit Netzwerken Unterstützt alle MS Betriebssystem. MS & Novell Server-Lösungen Zentrale Verwaltung Laufzeit von Gold Maint. 1 Jahr, mit Extension bis 3 Jahre möglich Verlängerung Gold Maint. über Renewal-Lizenzen für 1, 2, 3 Jahr Band A – G mind. 5 Lizenzen + 5 Extension (= 10) oder 10 Lizenzen Band S (Server): 1 Lizenz 
--	---	---

Merkmale des Symantec Value Lizenz Programme :

- VALUE-Lizenzen dürfen nur innerhalb der Schweiz/Lichtenstein eingesetzt werden
- Mindestmenge pro Auftrag 10 Stück (oder 1 für Band S)
10 Stück = z.B. 10x Symantec AntiVirus Lizenz oder 5 Lizenzen & 5 Extension von Symantec AntiVirus
- 8 Preiskategorien

Band	User / Nodes	
	von	bis
A	10	24
B	25	49
C	50	99
D	100	249
E	250	499
F	500	999
G	1000+	
S	ab 1 Server	

ELITE ist das Grosskunden-Lizenzprogramm für international tätige Unternehmen (wird in dieser Broschüre nicht näher erwähnt, da dies direkt über Symantec läuft)

- Anzahl Desktop's und Server werden zusammengezählt
- Es gibt KEINE Nachbestellungen

Was bedeutet :

Gold Maintenance: Upgrade Versicherung & Techn. Unterstützung „Help Desk“ berechtigt zu Live Updates, Versions-Updates

- o Live Updates können herunter geladen werden
<http://www.symantec.com/region/de/downloads>
- o Zwischen-Release können angefordert werden
Tel. 044 212 0029 (Zert. Nr. erforderlich)
- o Versions-Updates werden automatisch zugestellt
an Adresse des Endusers

Extension: Verlängerung der Gold Maintenance mit Kauf der Lizenz Optional für 1, 2 oder 3 Jahre möglich

Renewal: Erneuerung der Gold Maintenance vor Ablauf des Vertrages
Optional für 1, 2 oder 3 Jahre möglich
WICHTIG: Zertifikats Nummer wird benötigt oder
Kaufnachweis** für Symantec AntiVirus Business Pack, -Multi Tier Protection Business Pack, - Client Security Business Edition
(* = Rechnung, Lieferschein)

Updates: Bei installierter „alter“ Version oder anerkanntes Konkurrenzprodukt

X-Grade: auf ein höheres Produkt wechseln (von Corp. Edit. auf Enter. Edit.)

Government: Stadtverwaltungen, Gemeinden, Bundeseinrichtungen, Ämter, militärische- polizeiliche Einrichtungen. Für Preisanfrage benötigen wir Angaben zum Endkunde

Education: Öffentl. Schule, Universitäten bzw. private, wissenschaftliche-, techn. Institutionen die komplett oder teilweise öffentlich anerkannt sind, registrierter Wohlfahrtsverband

Media Packs: Kauf bei Actebis mit der Anzahl benötigter Lizenzen

ELD-Zertifikat: elektronische Lizenzen, Zustellung der Lizenzen per E-Mail innert 2 – 3 Arbeitstage

Produktfamilien: *Beispiele:*

MIX & MATCH von Produktfamilie
Administration
Symantec Ghost Solution Suite
Symantec LiveState
Symantec pcAnywhere
WinFax PRO
Virus Protection/Content Filtering
Symantec AntiVirus Corporate Edition
Symantec AntiVirus Enterprise Edition
Symantec AntiVirus Gateway Solution
Symantec Brightmail
Symantec Client Security
Symantec Mail Security for Microsoft Exchange
Symantec Web Security

Kundendienst: Hotline für Corporate Produkte inkl. Gold Maintenance (9.00 – 17.00 Uhr)
Tel. 044 212 00 29 Zertifikat Nr. erforderlich
Techn. Hotline für Boxprodukte (Kostenpflichtig, Zahlung mit Kreditkarte)
Tel.: 044 212 18 47
Customer Service für Privatanwender
Tel.: 044 212 62 62
Enterprise Customer Service (z.B. Upgrade, Fehler auf Lizenzpapier, usw.)
Tel.: 022 311 00 01 Zertifikat Nr. erforderlich
Symantec Technical Support Website
http://www.symantec.com/region/reg_eu/techsupp

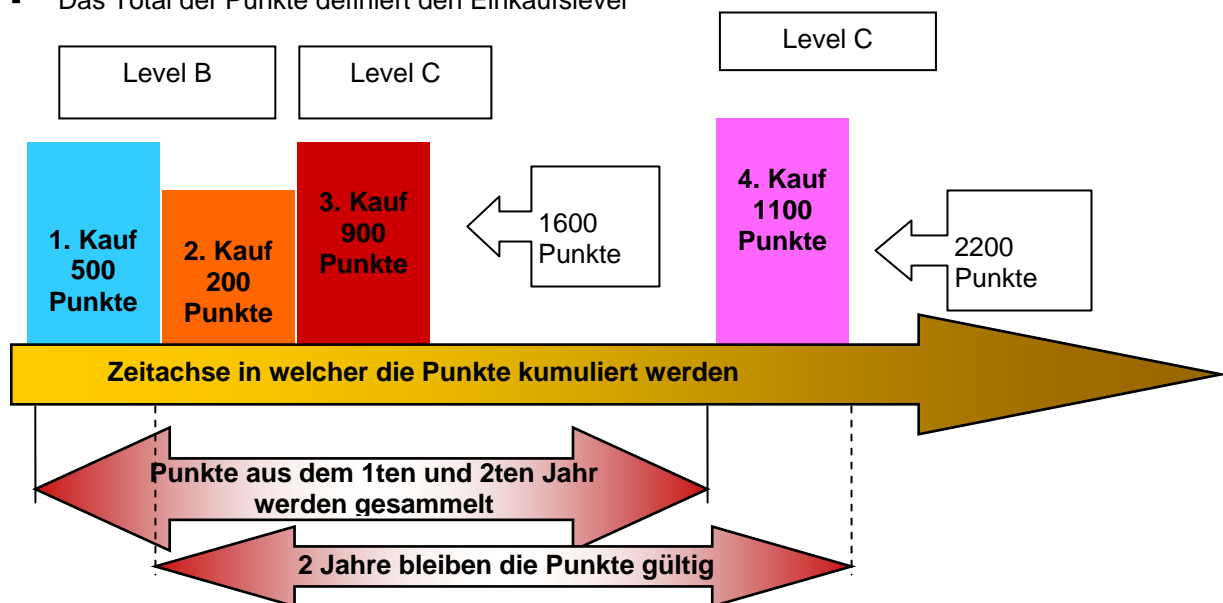
Das Lizenzprogramm von Veritas/Symantec

Das VIP-Programm (Volume Incentive Program)

- Einfaches Punktsystem zu jedem Produkt oder jeder Dienstleistung
- Bis zu 20% Einkaufsvorteil
- Rascher, unkomplizierter Bestellvorgang
- Lieferung eines einzigen Dokuments
- Aktivierungsskey – eine Serien-Nummer pro Produkt und Option/Agent
- Geringer Verwaltungsaufwand
- Maintenance nur unter VIP erhältlich
- Lizenz-Zertifikate können bei Verlust ersetzt werden

So funktioniert das VIP-Lizenzprogramm

- VIP ist ein volumenabhängiges Lizenzierungs-Programm, bei welchem Sie durch sammeln von Punkten zu günstigeren Einkaufskonditionen kommen
- Es gibt keine Mindestpunktzahl um vom VIP zu profitieren.
- Die Punkte sind für alle Lizenzbestellungen innerhalb 2 Jahren kumulierbar
- Das Total der Punkte definiert den Einkaufslevel



- Je mehr Punkte Sie aufweisen, desto interessanter wird der Preisnachlass. Sie steigen in die nächst höhere Stufe auf, sobald die Punktzahl der aktuellen Bestellung das nächst höhere Niveau erreicht.
- Nach Ablauf des zweiten Kalenderjahres verfallen die Punkte des ersten Kalenderjahres (nach Datum der Lizenzausstellung). Die Punkte vom zweiten Kalenderjahr bleiben bestehen und ergeben die neue Rabattstufe.
- Symantec kümmert sich selber um die Punkteabrechnung.
- Durch den VIP Open License Plan OLP erhalten Sie folgende Preisnachlässe:

Punkte	Stufe	Rabatt
7 - 999	B	5%
1'000 +	C	7.5%
5'000+	D	15%
10'000 +	E	20%
ab 0 Punkt	E	20%

gilt nur für Education & Government**

Education & Government

Alle Behörden, Schulen, und Lehrinstitute können ohne Mindestpunktzahl direkt im **VIP-Level E** einkaufen und so 20% gegenüber den Boxpreisen einsparen.

In Bestellung werden folgende Agreement Nummer benötigt (gilt nur in CH)

- Agreement-Nummer für Behörden: 45440
- Agreement-Nummer für Education: 98472

Das Media Kit

Das Media Kit enthält neben dem Programm und dem Handbuch (PDF) auch sämtliche Agenten und Optionen, welche mit dem Lizenz-Key freigeschaltet werden können. Backup Exec kann man auch ohne Lizenz-Key installieren und für 60 Tage vollumfänglich einsetzen (Eval-Mode). Vor Ablauf der Eval-Zeit muss man lediglich die Keys der erworbenen Funktionen nachtragen, die Installation bleibt bestehen.

Die Dienstleistungen

Die Maintenance

- Im Zusammenhang mit dem VIP-Programm von Symantec können Sie die Maintenance für alle VIP Produkte von Veritas/Symantec kaufen.
- Beinhaltet alle Software Upgrades und unlimitierter, kostenfreier, technischer Support.
- Erhältlich für 1, 2 oder 3 Jahre
- Zwei Varianten :
 1. **Basic Support:** Telefonische, technische Unterstützung von Veritas für 5 Tage pro Woche und 10 Stunden pro Tag (8.00 – 18.00 h)
 2. **Extended Support:** Telefonische, technische Unterstützung von Veritas für 7 Tage pro Woche und 24 Stunden pro Tag.

ACHTUNG: Voraussetzung ist eine VIP Lizenzierung, sowie der Einsatz der aktuellen Version

Support

Technische Unterstützung: Eine technische Unterstützung ist im Maintenance-Programm beinhaltet. Alle Dienstleistungen, welche über den VIP Vertrag hinausgehen, werden zusätzlich in Rechnung gestellt.

Backup Exec 10d mit Continuous Protection Server (CPS)

Die Datenmengen steigen kontinuierlich und exponentiell. Und damit wachsen auch die Anforderungen an die Datensicherung in den Unternehmen: Immer kleiner werdende Backup-Fenster, die Notwendigkeit schnellerer Wiederherstellungen sowie die wachsenden Kosten und die zunehmende Komplexität der Verwaltung traditioneller Backups. Mit Backup Exec Continuous Protection Server 10d bietet Symantec jetzt eine neue, speziell für die plattenbasierte Datensicherung entwickelte Ergänzung zu Backup Exec™ für Windows Server an. Backup Exec Continuous Protection Server 10d ermöglicht eine von Backup-Fenstern unabhängige Datensicherung, erhöht die Backup-Zuverlässigkeit und bietet das erste Web-basierten Dateiabrufsysteme. Zudem erlaubt die Integration in Backup Exec für Windows Server eine vollständige Disk-to-Disk-to-Tape-Lösung.

Nützliche Links :



Auf unserer Thinksoft Plattform finden Sie alle aktuellen Software-Preislisten und viele weiteren, nützliche Informationen
<http://infos.e-distribution.ch/site/modules.php?name=Soft&newlang=german>

e-Distribution

Nutzen Sie unseren Online-Shop für Ihre Bestellungen! Unkompliziert und schnell können Sie während 24 Stunden unser komplettes Produkteangebot studieren, vergleichen und bestellen.

Loggen Sie sich ein!

<https://www.e-distribution.ch>





Bei uns finden Sie auch die Software von

Kroll OntrackTM

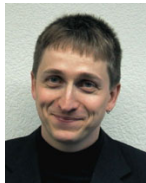
 **NAVIGON**

TwixTel

Sie erreichen uns unter

-  Team Tel: +41 (41) 259 56 31
-  Fax: +41 (41) 259 56 35
-  Team Email: SoftwareCH@Actebis.com
-  Internet: infos.e-distribution.ch, Think Soft Plattform

Ihr Actebis Team:



Rolf Forster
Business Unit Manager



Silvia Hodel-Häfliger
PM Software/Team Leader



Sandra Legon
Product Manager



Michele Marino
License Specialist



Cornelia Lipp
License Specialist



Chantal Wulschleger License
Specialist



Azucena Albites
Product Logistic



Marco Somaini
Product Logistic

Vakant
Product Manager

