

## Microsoft modely financování IT

typ smlouvy	Open License (OLP)	Open Value			Software + Services	
		necelopodniková (OLV NCW)	celopodniková varianta (OLV CW)	subscription (OVS)	služby partnerů	hosting Microsoft
cashflow	jednorázová platba	platba rozložená do 3 let (podle toho, v kterém roce smlouvy produkt přidáme)		poplatek za užívání, stále stejný	poplatek za užívání řešení včetně hardwaru a dalších služeb	
další verze	lze i "license only" a s novou verzí znova koupit licenci	automaticky zahrnuje SA, tedy i nárok na všechny nové verze, které vyjdou			přechod na novou verzi řeší provozovatel služby	
kombinace produktů	libovolná skladba licencí, různé produkty, různé počty, licence, L/SA i SA	alespoň jeden <i>platformový</i> produkt pro celý podnik, dále libovolně	platformové produkty jedině pro celý podnik, ostatní podle potřeby	podle počtu uživatelů či výkonu, rozsahu služby		
minimální vstupní hranice	5 licencí (SA se počítá jako licence)	5 licencí vč. SA (L/SA) nebo samotná SA	minimálně 5 tzv. oprávněných zařízení, ale musí být zahrnuta všechna, která podnik má ke dni uzavření smlouvy	žádná minima		
škála výhod SA	jen některé	širší nabídka	kompletní nabídka	pojem SA se nepoužívá, některé prvky jsou zakotveny v podmínkách pro provozovatele služby		
IT správa	multilicenční aktivace, nástroje pro hromadnou správu, re-imaging			všechno v rámci služby		
status licencí	trvalé licence	licence trvalé po poslední splátce		licence dočasné, po 3 letech lze odkoupit, pak jsou trvalé	licence vždy jen po dobu užívání (a placení) služby	
účtování	náklady či investice (podle ceny); SA jako služba	první dva roky služba, třetí splátka náklad (<=> trvalé licence); SA vždy jako služba		služba		
flexibilita – počty	pořízené licence nelze prodat jinému subjektu	všechny licence kdy zahrnuté do smlouvy je potřeba dosplácet, počet může pouze růst		počty licencí lze každý rok měnit nahoru i dolů	rozsah (produkty, služby, počty) lze měnit každý měsíc (či podle smlouvy s poskytovatelem)	roční smlouva, dále výpovědní lhůta cca 2 měsíce
flexibilita – edice produktů	bez SA nelze nijak změnit	možnost Step UP – přechod na "vyšší" edici za cenu rozdílu v cenách L/SA		možnost pohodlně měnit produkty i edice vždy o výročí (nahoru i dolů)		
správa licencí	komplikovaná administrativa k prokázání license compliance podmínkami), často více smluv, různé termíny	(shody s	potřeba zahrnovat okamžitě do smlouvy (a platit) nově přidané počítače	platformové produkty se řeší jen o výročí smlouvy, výkyvy v průběhu roku jsou pokryty, ostatní podle potřeby	uživatel-podnik zodpovídá jen za správné nahlášení počtů uživatelů-fyzických osob, vše ostatní řeší poskytovatel služby	
ceny	100 % ceny licence SA = 2 x 25 či 29 % ceny L	roční splátka = 1/3 ceny L + SA (25 či 29 % ceny L)		konstatní platba, v prvním roce může být sleva UpToDate (1/2 poplatku)	cena se udává za celou službu včetně hw a personálního zajištění, zabezpečení, zálohování atd.	
příklad výpočtu ceny pro serverové produkty	100 (L) nebo 150 (L/SA) %	58,33 %		37 %	podle počtu a typu uživatelů či využitých procesorů, různá schémata	příklad BPOS (základní služby na bázi Exchange, SharePoint, OCS a Live Meeting) cca 250 Kč/uživ./měsíc