

Microsoft

TRYGHED

*Vejledning til Business Ready-Enhancement Plan
til Microsoft® Dynamics™*



Microsoft Dynamics™

Vejledning til Business Ready-Enhancement Plan til Microsoft® Dynamics™

<u>INDHOLD</u>	<u>SIDE</u>
Enhancement Plan - Indhold	2-3
Enhancement Plan - Medlemskab og prispolitikker	4
Enhancement Plan - Fornyelse af medlemskab	5
Overgang til en ny løsning: License Model, Product Line og Edition	5-12
Politik for Investment Protection	13
Andre moduler, licenser og systemer	14
Politik for Protected List Price	15-16
Politik for Support Lifecycle	17-18
Andre oplysninger	18
Appendix	19-23

De politikker og fordele, der beskrives i denne vejledning træder i kraft d. 20. november 2006 – med mindre andet angives. Vejledningen gælder for Danmark, Grønland, Færøerne og Island. Hvis din virksomhed ikke er hjemmehørende i et af disse lande skal du benytte den generelle vejledning på engelsk.

INTRODUKTION

Dette dokument indeholder oplysninger om Business Ready-Enhancement Plan til Microsoft Dynamics™. Denne plan er tilgængelig for Microsoft Dynamics™ AX, Microsoft Dynamics™ GP, Microsoft Dynamics™ NAV, Microsoft Dynamics™ SL og Microsoft C5 (kun Danmark). Brug denne vejledning som en reference, hvis du har spørgsmål om Enhancement Plan'ens funktioner, politikker og priser. Husk, at de priser, der angives i dette dokument, kun gælder for de tjenester, du har købt direkte fra Microsoft.

De priser, der henvises til i dette dokument, er anbefalede systemlistepriser til Business Ready-Enhancement Plan til Microsoft Dynamics Økonomistyring- og Supply Chain Management-løsningerne. Din autoriserede Microsoft Business Solutions-partner tilbyder muligvis andre priser, som kan afspejle andre fordele og tjenester, som denne partner tilbyder dig, eller de omfatter muligvis priser til ved-ligeholdelse af tilpasninger og/eller andre funktioner til dit Microsoft Dynamics-system.

De fordele, der beskrives i denne vejledning, tilbydes af Microsoft, og de kan ofte fås gennem Microsoft Business Solutions-partnere, der er medlem af pro-grammet. Kontakt din Microsoft-partner for at få oplysninger om support og vedligeholdelse af lokaliseringer og tilpasninger, der er stillet til rådighed og/eller oprettet af din Microsoft-partner.

ENHANCEMENT PLAN - INDHOLD

Indhold af Enhancement Plan

Enhancement Plan indeholder:

- Versions- og produktopdateringer
- Service packs og hotfixes
- Skattemæssige og lovmæssige frigelser
- CustomerSource
- Vidensbase
- Indhold til onlineundervisning (inkluderer undervisningsmateriale til E-Learning og undervisningsplaner)
- Investment Protection (tidligere kaldt Transformational Assurance)
- Transition Investment Credit
- Microsoft Support Lifecycle
- Protected List Price

Versions- og produktopdateringer: Vores opgraderings- og opdateringsfordele er stærkere end nogensinde til Microsoft Dynamics- og Microsoft Business Solutions-produktlinjerne på alle områder, og vi har det mål at levere produktværdi og offentliggjorte produktkøreplaner, så du kan planlægge fremtidige op-graderinger. Du har ret til større versionsudgivelser såvel som mindre punktudgivelser, der frigives i løbet af vilkårene for dit medlemskab.

Service packs og hotfixes: Som en del af bestræbelserne på løbende at forbedre Microsoft-software oprettes og frigives opdateringer og rettelser til anerkendte problemer. Mange af disse rettelser er ofte samlet i en enkelt pakke (der kaldes en service pack), som bliver gjort tilgængelig til installation. Service packs er akkumulerede, hvilket betyder, at hver ny service pack indeholder alle de rettelser, der var inkluderet i tidligere service packs, samt alle nye kritiske sikkerhedsrettelser, hvis denne bestemte situation skulle opstå. Det gøres, for at du ikke behøver at have installeret en tidligere version af en service pack, før du installerer den nyeste version.

Skattemæssige og lovmæssige udgivelser: Disse opdateringer til Microsoft-produkter frigives normalt hvert skatteår eller efter behov til Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics GP, Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics SL og Microsoft C5. Microsoft er klar over, at lokal lovgivning, markedsbetingelser og supportkrav er forskellige i de enkelte lande og i de forskellige brancher. Derfor tilbyder Microsoft muligvis skattemæssige opdateringer ud over den beskrivelse, der vises her.

CustomerSource: CustomerSource er et websted til Microsoft-kunder, der er medlem af Enhancement Plan. Dette websted indeholder tilpassede produkter og serviceoplysninger, en videnbase, der kan søges i, downloads, dokumentation, diskussionstavler, online undervisning, nyheder osv. CustomerSource findes på engelsk og henvender sig til en del af Microsoft Dynamics-kunder. Fra maj 2007 vil vi tilføje 16 lokale websteder på syv

sprog (produktlinjeoversigterne kan variere). CustomerSource vil være tilgængelig for alle Microsoft Dynamics- og Microsoft C5-kunder, der er medlem af Enhancement Plan.

- Log på CustomerSource ved at gå til <https://mbs.microsoft.com/customersource> eller <https://mbs.microsoft.com/customersource/worldwide/denmark>
- Kom i gang med CustomerSource ved at læse denne FAQ: <http://www.microsoft.com/dynamics/customersourcefaq.msp>.
- Læs mere om de tidsbesparende funktioner på CustomerSource ved at se webseminaret: <https://mbs.microsoft.com/customersource/news/webseminarcsource>.

Vidensbase: Dette værktøj hjælper kunderne med at få svar på de mest almindelige produktspørgsmål herunder fejlfinding, løsninger på almindelige problemer og 'sådan gør du'-artikler.

Fordele ved ubegrænset undervisning online: Disse fordele er tilgængelige i november 2006 for kunder med CustomerSource-adgang, og de vil være tilgængelige globalt i maj 2007.

- *E-Learning (tidligere kaldet eCourses):* Detaljerede begreber om bestemte emner, f.eks. et produktmodul. Den viden, der opnås, svarer til holdundervisning.
- *Undervisningsmateriale (tidligere kaldt Courseware/Training Manuals)* Undervisningsmateriale, der kan bruges som studieværktøj eller reference.
- *Undervisningsmateriale til lokal funktionalitet (tidligere kaldt Courseware Extensions):* Tillægsmateriale til udvalgte undervisningsmaterialetitler. Designet til at levere materiale om lokal funktionalitet i et givet land.
- *Nyheder i undervisningsmaterialet (tidligere kaldt Manuals/Courseware):* Deltaundervisning mellem produktversioner. Tilgængelig som en bruger-vejledning. Med visse produktversioner tilgængelig som eLearning.
- *Undervisningsplaner:* En undervisningskøreplan, som hjælper den enkelte med at finde den undervisning, der er tilgængelig for ham/hende. Beskriver de undervisnings- og certificeringsmuligheder, der er tilgængelige for hvert modul eller hver specifik funktion.

Investment Protection (tidligere kaldt Transformational Assurance): Muligheden for at kunden kan skifte til den fremtidige samlede Microsoft Dynamics-løsning uden at skulle købe de funktioner igen, man allerede har licens til i dag. Du kan se yderligere oplysninger senere i dokumentet.

Transition Investment Credit: Kunder kan anvende deres Microsoft Dynamics Økonomistyring- og Supply Chain Management-licens til en:

- **Product Transition:** Overgang til en af de andre Microsoft Dynamics Økonomi- og Supply Chain Management-løsninger, f.eks. Microsoft Dynamics AX til Microsoft Dynamics NAV.
- **Edition Transition:** Overgang til en anden udgave af det samme produkt (Standard til Professional, Business Essentials til Advanced Management).

Politik for Support Lifecycle: Definerede og offentliggjorte politikker og tidslinjer for, hvornår Microsoft vil stille forudsigelig produktsupport til rådighed for hver produktudgivelse. Du kan se yderligere oplysninger senere i dokumentet.

Protected List Price: Den anbefalede systemlisteprijs på det tidspunkt, licensen købes, er fastlåst og bliver det grundlag, som fremtidige medlemskaber af Enhancement Plan beregnes ud fra. Du kan se yderligere oplysninger senere i dokumentet.

ENHANCEMENT PLAN - MEDLEMSKAB OG PRISPOLITIKKER

Længde af Enhancement Plan

Standardlængden på en Enhancement Plan er 1 år (365 dage) og planen vil blive automatisk fornyet årligt de efterfølgende 2 år. Det tredje år skal du således selv aktivt bekræfte en fornyelse af din Enhancement Plan. Du har endvidere mulighed for at opsiges din Enhancement Plan hvert år 90 dage før årsdagen på din Enhancement Plan.

Fra den 19. Marts 2007 har du også mulighed for at tegne et treårigt uopsigeligt medlemskab af Enhancement Plan, og dermed kvalificere til en rabat på prisen af din Enhancement Plan. Fakturering forbliver årlig, men du har i modsætning til standardplanen ikke mulighed for at opsiges din Enhancement Plan inden for 3-års perioden. Kontakt din partner for at høre nærmere herom.

Krav til Enhancement Plan det første år

Microsoft kræver generelt medlemskab af Enhancement Plan, når du køber din licens i løbet af det første år som Microsoft Dynamics Økonomistyring- og Supply Chain Management-kunde. Kravene til medlemskab kan variere fra land til land og i Danmark, Grønland, Færøerne og Island er medlemskab ikke et krav, men det anbefales kraftigt. Medlemskabet starter den dato, Microsoft fakturerer dig og din Microsoft-partner for Enhancement Plan'en.

Udløb af Enhancement Plan

Datoen for udløbet af din Enhancement Plan, som du kan se i CustomerSource / Min konto, er baseret på den årsdag, som din Microsoft Partner købte Enhancement Plan'en til dig fra Microsoft. Denne dato kan afvige fra den dato der står på den service plan du har modtaget fra din partner, da din partner kan have tilpasset datoen til at passe sammen med den service som din partnere yder dig eller for at passe bedre til din budgetcyklus. Hvis du ønsker at ensrette disse datoer, så kontakt din partner.

Medlemskab af Enhancement Plan

Dit medlemskab af Enhancement Plan er gældende i abonnementsperioden. Når din Enhancement Plan nærmer sig udløbsdatoen, skal du forny dit medlemskab for at være berettiget til fordelene ved planen. Hvis dit medlemskab af din Enhancement Plan udløber, er du ikke længere berettiget til at modtage fordele, medmindre du fornyr dit medlemskab under denne plan.

Sådan beregnes prisen for din Enhancement Plan

Når du køber Enhancement Plan til din Microsoft Dynamics Økonomistyring- og Supply Chain Management-løsning fra din partner, angiver din partner muligvis en startpris for din Enhancement Plan som en procentdel af Microsofts system-listepris på det tidspunkt, du køber den pågældende licens.

Protected List Price og din Enhancement Plan

Under Microsoft Dynamics Protected List Price er den anbefalede systemlistepris på din Microsoft Dynamics-løsning på det tidspunkt, du køber licensen, fastlåst og bliver det grundlag, som Microsoft beregner dine fremtidige fornyelser af din Enhancement Plan på. Oplysninger om politikker vedr. Protected List Price beskrives nedenfor, og de findes også på [CustomerSource på adressen:](https://mbs.microsoft.com/customersource/productservices/service/enhancement/plppolicies.htm)

<https://mbs.microsoft.com/customersource/productservices/service/enhancement/plppolicies.htm>.

Henstandsperiode

Du har en henstandsperiode på 30 dage fra den dato, din Enhancement Plan udløber, til at forny din Enhancement Plan, uden at du skal betale gebyr for at blive medlem igen. Hvis du fornyr i løbet af denne henstandsperiode, dateres din plan tilbage til udløbsdatoen. Fordelene ved planen vil være tilgængelige for dig i henstandsperioden. Hvis du ikke fornyr din Enhancement Plan før eller under henstandsperioden, betragtes planen som udløbet og vil være underlagt prisen for at forny dit medlemskab, afbrydelse af fordele og nye beregninger af listepriser.

Det tager tre dage for din fornyelsesordre at blive aktiveret. Derfor, for at undgå bortfald af ydelserne, anbefales det på det kraftigste, at du indsender din fornyelsesordre i god tid før udløbet af din henstandsperiode.

En hvilken som helst ordre der indsendes indenfor de sidste tre dage af henstandsperioden kan blive genstand for prisfastsætning iht reglerne for fornyelse af medlemskab.

ENHANCEMENT PLAN - FORNYELSE AF MEDLEMSSKAB

Pris for fornyelse af medlemskab

Hvis du lader dit medlemskab af Enhancement Plan udløbe, skal du sandsynligvis betale et gebyr for at forny medlemskabet. Prisen for fornyelse af medlemskabet består af to komponenter: Efterbetaling og betaling for fremtidige år.

Efterbetaling - Prisen for den aktuelle Enhancement Plan (f.eks. 16%) plus et gebyr for nye medlemmer på 3% for den tidsperiode, din Enhancement Plan har været udløbet.

Fremtidigt år - Prisen for en 365-dages medlemskab af Enhancement Plan til at dække det kommende års medlemskab.

Eksempelberegning på gebyr for fornyelse af medlemskabet:

Efterbetaling + gebyr for fornyelse af medlemskabet + fremtidigt år
Licensens listepriis er €10.000. Der er gået 420 dage siden din plan udløb.
 $€10.000 * (16\% + 3\%)/365 = €5,21$ pr.dag
 $€5,21 * 420 \text{ dage} + (16\% * €10.000) = €3.788,20$ for at forny medlemskabet af
Enhancement Plan

Et eksempel i danske kroner:

Efterbetaling + gebyr for fornyelse af medlemskabet + fremtidigt år
Licensens listepriis er DKK 7.500. Der er gået 300 dage siden din plan udløb.
 $DKK 7.500 * (16\% + 3\%)/365 = DKK 3.39$ pr.dag
 $DKK 3,39 * 300 \text{ dage} + (16\% * DKK 7.500) = DKK 2.216$ for at forny medlemskabet af
Enhancement Plan

Når du fornyer medlemskabet vil licensens listepriis blive baseret på den højeste af den tidligere Protected List Price pris eller den gældende listepriis af din licens. Dertil kommer, at hvis din nuværende løsning er licensieret efter den modulbaserede prissætning, så vil fornyelsen blive baseret på den modulbaserede prissætning.

OVERGANG TIL EN NY LØSNING: LICENSEMODEL, PRODUCT LINE AND EDITION

Eksisterende kunder, der er medlemmer af Enhancement Plan eller deres aktuelle Microsoft Dynamics-vedligeholdelsesplan, kan skifte fra en Microsoft Dynamics-licensmodel, produktlinje eller -udgave til et anden Microsoft Dynamics--licensmodel, produktlinje eller udgave.

License Model Transitions vil være tilgængelig:

Region	Tilgængelighed
Nord Amerika	19. februar 2007
Latin Amerika	19. marts 2007
Europe, Mellemøsten og Afrika samt Asien	15. maj 2007

Denne politik vil beskrive, hvordan eksisterende kunder kan overføres fra deres aktuelle modulbaserede licens til Business Ready Licensing på det samme produkt. Kunder, der ønsker at udvide deres løsning, kan overføres til Business Ready Licensing. Hvis man ikke ønsker at tilføje væsentligt mere funktionalitet, kan man vælge at fortsætte med at licensere brugere og komponenter med den aktuelle model med alle aktuelle licenspolitikker.

Definitioner:

Product Line Transition: Alle flytninger fra en produktlinjekodebase til en anden produktlinjekodebase. Se appendiks A for en liste over Product Line Transition scenarier

Edition Transition: Alle udgaveændringer inden for den samme produktlinje og licensmodel. Se appendiks B for en liste over Edition Transition scenarier.

License Model Transitions: Alle flytninger fra Module-Based Licensing-modellen til Business Ready Licensing-modellen inden for den samme produktlinje. Se appendiks C for en liste over License Model Transition scenarier.

Politik for Produkt Line og Edition Transition

Berettigelse:

Alle kunder skal være på en gyldig Enhancement Plan for at kunne overgå til en anden produktlinje eller udgave. Hvis kunderne har ladet deres Enhancement Plan udløbe, se i afsnittet om Fornyelse af Medlemskab i dette dokument for at få flere oplysninger.

Retningslinjerne for overgang beskrevet i dette dokument gælder for følgende produkter:

- Microsoft Dynamics AX
- Microsoft Dynamics GP
- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft Dynamics SL
- Microsoft Small Business Financials
- Microsoft C5*
- Microsoft Office Small Business Accounting

*Retningslinjer er gælden fra den 1. Marts 2007

Disse retningslinjer for overgang gælder ikke for:

- Microsoft Dynamics CRM
- Andre Microsoft produkter som ikke er listet ovenfor

Politikker:

Retningslinjer for Product Line og Edition Transition

- **License Credit:** Kunder vil modtage kredit for deres licensinvestering..
- **Beregning af License Credit:** Kunder vil modtage en kredit svarende til 100% af deres fastlåste listepriis (Protected List Price) for de moduler og brugere som kunden har licenseret.
- **Kunder som kommer fra Microsoft Office Small Business Accounting vil modtage en total kredit svarende til \$150**
- **Anvendelse af License Credit:** I bytte for den gamle licens kan kunder bruge licenskrediten til licensen for en nyere udgave eller en anden produktlinje.

- Hvis licenskreditten ikke dækker hele omkostningen ved ændring af udgave eller produktlinje (beregnet af den dengang aktuelle anbefalede systemlisteprijs for den nye udgave eller produktlinje), skal kunden købe forskellen gennem dennes valgte partner.
- Hvis kunden har mere kredit end nødvendigt for overførslen, kan man anvende saldoen mod mere funktionalitet og/eller flere brugere. Saldoen kan imidlertid ikke:
 - Refunderes, eller
 - Reserveres for fremtidige licenskøb (licenskreditten skal anvendes ved overgangspunktet), eller
 - Bruges til opgraderingsplan, support, undervisning eller andre servicetilbud.

Politik for tjenester (opgradering, support og undervisning)

1. Kunder vil modtage kredit for al Enhancement Plan-, support- og/eller undervisningsværdi, der resterer i kundens aktuelle plan. Kreditten kan anvendes til alle servicetilbud.
 - a. Der ydes ikke tilbagebetaling på servicekredit
 - b. Servicekredit skal anvendes ved overgangstidspunktet
 - c. Servicekredit kan ikke anvendes ved licenser
2. Kunder skal købe en etårig Enhancement Plan ved overgangen

Beregning af Enhancement Plan på ny produktlinje eller -udgave:

Produktlinje- og -udgaveovergange kræver en ny beregning af Enhancement Plan. Værdien af den nye Enhancement Plan beregnes ud fra den anbefalede systemlisteprijs for den nye licens vha. Enhancement Plan-procenten for den nye produktlinje eller -udgave.

Kredit for overskydende værdi af planen ved overgang

Den overskydende værdi af din Enhancement Plan vil blive beregnet prorata baseret på Enhancement Plan'ens værdi og antallet af tilbageværende dage.

Eksempel:

Hvis du har 90 dage tilbage af din aktuelle Enhancement Plan, modtager du en kredit på 90 dage, du kan anvende på din fremtidige Enhancement Plan.

Listepriisen er DKK 12.000.

Værdi af et helt år af din Enhancement Plan: $\text{DKK } 12.000 \cdot 16\% = \text{DKK } 1.920$.

Daglig værdi af din Enhancement Plan: $\text{DKK } 1.920/365 = \text{DKK } 5,26$

Kredit for de resterende dage i dit medlemskab: $90 \cdot \text{DKK } 5,26 = \text{DKK } 473,40$.

Eksempel i Euro:

Listepriisen er €10.000.

Værdi af et helt år af din Enhancement Plan: $\text{€}10.000 \cdot 16\% = \text{€}1.600$.

Daglig værdi af din Enhancement Plan: $\text{€}1.600/365 = \text{€}4,38$

Kredit for de resterende dage i dit medlemskab: $90 * €4,38 = €394,20$

Support til gamle planer under overgangsperioden

Du vil fortsat have adgang til din gamle plan 180 dage fra det tidspunkt, du har købt den nye plan. Så du vil stadigvæk kunne få support i overgangsperioden på den gamle plan.

Beregning af Enhancement Plan på den nye produktlinje eller udgave

Overgangen til en ny produktlinje eller produktudgave kræver en genberegning af Enhancement Plan. Værdien af den nye Enhancement Plan beregnes af den anbefalede systemlistepris for den nye licens ved at benytte Enhancement Plan procenten for den nye produktline eller udgave.

Fornyelse af Enhancement Plan'en

Alle kunder skal være på en gyldig Enhancement Plan for at kunne overgå til en anden produktlinje eller udgave. Hvis kunderne har ladet deres Enhancement Plan udløbe, se i afsnittet om Fornyelse af Medlemskab i dette dokument for at få flere oplysninger.

Kredit på support- og undervisningspolitik:

Alle support- og/eller undervisningsværdier, som er på kundens konto, bliver krediteret og kan anvendes på den nye serviceplan under overgangen.

LICENSE MODEL TRANSITION

Berettigelse

Kunderne skal opfylde følgende krav for at være berettiget til en License Model Transition:

Opdateret Enhancement Plan: Kunderne skal have en opdateret Enhancement Plan. Hvis en kundes Enhancement Plan er udløbet og kunden ønsker at skifte, skal vedkommende forny sit medlemskab af Enhancement Plan, før det er muligt at skifte. Gå til afsnittet om fornyelse af medlemskab for at få flere oplysninger.

Pris/pakning: En partner og/eller kunde, som har fået en særpris og/eller pakning, som ikke er del af et standardprogram, er muligvis ikke berettiget til en License Model Transition.

Produktversion:

1. Kunderne skal have den nyeste version af produktet for at være berettiget til en License Model Transition. Kunderne vil altid modtage den nyeste version af produktet, når de skifter licensmodeller til Business Ready Licensing. Hvis en kunde f.eks. har Microsoft Dynamics AX (tidligere kaldet Axapta) 3.0, skal vedkommende opgradere til Microsoft Dynamics AX 4.0 eller den nyeste version, der findes på

markedet. Din partner skal kontakte det lokale Microsoft Operations Center, hvis du ønsker at opgradere, inden du indleder en License Model Transition.

2. I forbindelse med Microsoft Dynamics™ AX og Microsoft Dynamics™ NAV skal henholdsvis Industry Builder-modulerne og Microsoft Dynamics NAV-add-ons opgraderes, så de kan fungere sammen med de nyeste versioner af Microsoft Dynamics AX og Microsoft Dynamics NAV.

Produkter: Retningslinjerne for License Model Transition gælder for kunder med Module Based Licensing i forbindelse med følgende produkter:

- Microsoft Dynamics AX
- Microsoft Dynamics™ GP
- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft Dynamics™ SL

Disse retningslinjer for overgang gælder ikke for andre Microsoft-produkter, herunder:

- Microsoft Dynamics™ CRM
- Microsoft Dynamics™ XAL
- Microsoft Small Business Financials
- Microsoft C5
- Microsoft Office Small Business Accounting
- Great Plains Accounting
- Real World
- Solomon III
- Solomon IV (version 2.0 og ældre)
- Apertum
- C4

RETNINGLINJER FOR LICENSE MODEL TRANSITION

Samme funktionalitet: Kunderne kan overføre deres aktuelle moduler til den tilsvarende funktionalitet under BRL.

Udgave – Følgende regler gælder, når det skal afgøres, hvilken udgave af Business Ready Licensing kunderne skal skifte til:

Business Essentials: Hvis al kundens nuværende produktfunktionalitet i MBL er tilgængelig i BRL Business Essentials, skifter kunden til Business Essentials.

Advanced Management: Hvis kundens nuværende produktfunktionalitet i MBL kun er tilgængelig i BRL Advanced Management eller kun er tilgængelig

for Advanced Management-kunder, skifter kunden til Advanced Management.

Brugere – Kunderne modtager det antal Business Ready Full Access Users, der svarer til deres antal af Module Based Licensing Professional Users. Alle andre komponenter med brugerantal overføres til de tilsvarende under BRL.

Komponenter – Kunderne modtager som minimum den samme funktionalitet, som de havde under Module Based Licensing:

Komponenter under BRL Full Access User – Kunderne får adgang til alle komponenter under BRL Full Access User.

Komponenter uden for BRL User – Hvis kunden har en MBL-komponent, som ikke er del af BRL Full Access User, overføres komponenten til den tilsvarende komponent under BRL. Hvis komponenten er baseret på antallet af brugere, medarbejdere, records osv., modtager kunden det samme antal som under MBL.

Microsoft Dynamics NAV-add-ons: Microsoft overfører kundernes Microsoft Dynamics NAV MBL-add-ons til deres nye BRL-licens. Der findes nogle få add-on-granuler, som ikke fungerer under BRL. Kunderne kan kontakte deres partner for at få oplyst, om deres Microsoft Dynamics NAV-add-ons understøttes i den nyeste version af produktet og under BRL-licensen.

RETNINGSLINJER FOR TJENESTER (OPGRADERING, SUPPORT, OG UNDERVISNING)

Retningslinjer for Enhancement Plan:

1. Når kunderne skifter, skal de tilmelde sig en Enhancement Plan, der er gyldig i mindst ét år.
2. **Protected List Price (PLP)** – Kunderne kan skifte til BRL til deres aktuelle PLP-værdi. Den PLP, der bruges som grundlag for beregning af prisen for Enhancement Plan, ændres ikke, undtagen:
 - a. Hvis kunden licenserer yderligere brugere i perioden mellem offentliggørelsen af disse retningslinjer og vedkommendes License Model Transition, opkræves kunden differencen mellem licensprisen for BRL Full Access User og licensprisen for MBL Professional User på tidspunktet for kundens License Model Transition. Differencen føjes også til kundens PLP.

- 3. Enhancement Plan-procent** – Når kunder skifter til Business Ready Licensing, er deres Enhancement Plan-procent på 16%. Denne procentsats kan efter forudgående meddelelse ændres.
- 4. Servicekredit til Module Based Licensing** –
- a. Kunderne skal købe en et-årig Enhancement Plan ved overgangen.
 - b. Kunderne modtager kredit for evt. udestående support og/eller træning i deres aktuelle plan. Kreditten kan anvendes til alle servicetilbud.
 - i. Der ydes ikke tilbagebetaling på servicekredit.
 - ii. Servicekredit skal være gældende på tidspunktet for License Model Transition.
 - iii. Servicekredit kan ikke anvendes mod licenser.
 - c. **Beregning af Enhancement Plan-kredit:** Enhancement Plan-kreditten fordeles forholdsmæssigt på grundlag af det beløb, som kunden betalte for sin Enhancement Plan, og det antal dage, der resterer i planen.

Volume Purchase Options (VPO): En eksisterende kunde kan overføre sin VPO-rabat til den nye Business Ready-licens. Det vil forsat gælde for:

1. Yderligere brugere
2. Granuler/moduler
3. Enhancement Plan

VPO-rabatten kan ikke anvendes til License Model Transition-gebyret.

Krav til License Model Transition

Overgangsgebyr: For at gå fra MBL til BRL skal kunderne betale et engangsgebyr i forbindelse med License Model Transition. VPO-rabatten kan ikke anvendes til License Model Transition-gebyret. Kunderne skal kontakte deres partner for at få oplyst overgangsgebyret.

- 1. Opdateret Enhancement Plan:** Kunderne skal have en opdateret Enhancement Plan for at kunne overføre licensmodeller.
- 2. Deaktivering af komponenter:** Hvis kunden har deaktiveret funktionalitet:
 - a. Efter den 17. januar 2007 (dato for offentliggørelse af retningslinjer) eller
 - b. Inden for de seneste seks måneder (den mindste af de to) kan vedkommende ikke skifte til BRL, før kunden gør et af følgende:
 - c. Genaktiverer modulet. Det genaktiverede modul bliver derefter føjet til kundens PLP igen til den aktuelle listepriis.

d. Venter seks måneder fra den dato, hvor kunden deaktiverede modulet.

- 3. Køb af MBL Professional Users:** Hvis kunden har licenseret yderligere MBL Professional Users i perioden mellem offentliggørelse af retningslinjerne (den 17. januar 2007) og License Model Transition, opkræves kunden differencen mellem licensprisen for BRL Full Access User og licensprisen for MBL Professional User.
- a. Differencen mellem licensprisen for Module Based User og licensprisen for Business Ready User føjes til kundens PLP.

Andre politikker

- 1. Samtidige licenser:** Kunder vil kunne køre både deres tidligere produktlinje eller udgave og deres nye produktlinje eller udgave samtidigt i 180 dage, for at den nye udgave eller produktlinje kan implementeres korrekt. Desuden vil kundens Enhancement Plan og de tilknyttede fordele til den tidligere produktlinje også være aktive i de 180 dage. Kunderne vil dog ikke kunne tilføje brugere og/eller moduler på den tidligere produktlinje.
- 2. Overgangshyppighed:** En kunde har lov til en overgang hver 12. måned.

INVESTMENT PROTECTION (tidligere kaldt TRANSFORMATIONAL ASSURANCE)

Investment Protection

Fordelene ved Investment Protection garanterer, at når kunderne har licens til Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics GP, Microsoft Dynamics NAV og Microsoft Dynamics SL (Business Essentials, Advanced Management eller alle tilføjelseskomponenter), samt Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Apertum, Microsoft Enterprise Reporting, Microsoft FRx, Microsoft Forecaster og Microsoft XAL, og når de er medlem af enten Business Ready-Enhancement Plan eller Software Assurance-programmet (gælder kun Microsoft Dynamics CRM), kan de skifte til den fremtidige samlede Microsoft Dynamics-løsning gennem deltagende partnere uden at skulle købe den funktionalitet igen, de allerede har licens til. Alle tilsvarende funktioner mellem de aktuelle løsninger og den fremtidige løsning er inkluderet som en del af fordelene ved Investment Protection. Kunder som har en aktiv Enhancement Plan vil kunne flytte til den fremtidige løsning når de finder at behov,fordele og den rigtige mængde funktionalitet for deres organisation er tilstede. Dette betyder at investeringen der blev foretaget i går og i dag vil være endnu mere værdifuld fordi det vil gøre kunderne i stand til at styre deres forretning her og nu mens de får hjælp til at forberede sig til fremtiden.

Hvad er den fremtidige, samlede Microsoft-løsning?

Den fremtidige, samlede Microsoft-løsning repræsenterer den næste generation af Microsoft Dynamics, som samler alle dine virksomhedsstyringssystemer i én enkelt og effektiv virksomhedsstyringsplatform.

Licenskrav til Investment Protection

Din Enhancement Plan skal være gyldig, og du skal have en gyldig licens til en eller flere af Microsoft Dynamics- og understøttede produkter den dato, du skifter til den fremtidige, samlede løsning, for at kunne udnytte fordelene ved Investment Protection.

Hvad er ikke inkluderet i fordelene ved Investment Protection?

Hardwareopgraderinger eller -ændringer, datamigreringer, og/eller gebyrer for den rådgivning eller de værktøjer, der er nødvendige, eller som du ønsker for at kunne udnytte den fremtidige løsning, er ikke inkluderet som en del af fordelene ved Investment Protection eller Enhancement Plan.

Funktionsgaranti under fordelene ved Investment Protection

Med Investment Protection er der ikke garanti for, at den funktionalitet, som aktuelt er tilgængelig i Microsoft Dynamics og beslægtede produkter, også vil være tilgængelig i den fremtidige, samlede Microsoft Dynamics-løsning. Hvis en lignende funktionalitet imidlertid findes, vil du ikke skulle købe en ny licens til denne funktionalitet.

ANDRE MODULER, LICENSER OG SYSTEMER

Forholdsmæssig fordeling af køb af licenser til anden funktionalitet, andre komponenter eller systembrugere

Hvis du er tilmeldt en Enhancement Plan og køber ekstra funktionalitet eller brugerlicens i løbet af din medlemsperiode, vil din Enhancement Plan, der dækker disse ekstra moduler/brugere, blive fordelt forholdsmæssigt til den aktuelle dag, så den svarer til årsdagen af resten af din Enhancement Plan til Microsoft Dynamics.

Beregning af omkostninger for Enhancement Plan for licenser til den ekstra funktionalitet, komponent eller systembruger

Eksempel: Hvis der resterer 184 dage af din aktuelle Enhancement Plan, når du køber ekstra brugerlicenser, skal du betale for 184 dage af Enhancement Plan for dine ekstra licenser.

Beregning:

Værdien af andre brugerlicenser er €5.000.

Værdi af et helt år af din Enhancement Plan: €5.000 * 16% = €800.

Daglig værdi af din Enhancement Plan: €800/365 = €2,19.

Værdi af 184 dage af din Enhancement Plan for ekstra brugerlicenser:

184 * €2,19 = €402,96.

Et eksempel i kroner vil være (med 90 dage tilbage):

Værdien af andre brugerlicenser er DKK 7.000.

Værdi af et helt år af din Enhancement Plan: DKK 7.000 * 16% = DKK 1.120.

Daglig værdi af din Enhancement Plan: DKK 1.120/365 = DKK 3,07.

Værdi af 90 dage af din Enhancement Plan for ekstra brugerlicenser:

90 * DKK 3,07 = DKK 276,30.

Krav til Enhancement Plan for at købe ekstra modul- eller systembrugerlicenser

Medlemskab af en basis Enhancement Plan er påkrævet for alle Microsoft Dynamics GP- og Microsoft Dynamics SL-kunder, der ønsker at købe licenser til ekstra funktionalitet, ekstra komponenter eller systembrugere. Microsoft Dynamics AX- og Microsoft Dynamics NAV-kunder kan købe ekstra funktioner, komponenter eller brugerlicenser uden medlemskab af en Enhancement Plan. Kunder kan vælge at købe licenser til produkter der ikke er understøttet, men per definition vil Microsoft ikke supportere disse licenser. For at få en liste over de Microsoft Dynamics produkter der ydes support på – gå til Support Lifecycle websiden <http://support.microsoft.com/lifecycle/>.

POLITIK FOR PROTECTED LIST PRICE

Hvad er Protected List Price?

Protected List Price etableres af Microsoft ved at registrere den anbefalede systemlisteprijs på det tidspunkt, du køber din Microsoft Dynamics-licens. Denne listeprijs er fastlåst og bliver det grundlag, som alle fremtidige fornyelser af din Enhancement Plan beregnes ud fra.

Sådan påvirkes din Protected List Price, hvis du lader dit medlemskab af din Enhancement Plan udløbe

Hvis du ikke fornyr din Enhancement Plan, før henstandsperioden udløber, skal du betale højere listepreiser, når du beslutter dig for være medlem af Enhancement Plan igen. Prisen på din Enhancement Plan beregnes på grundlag af den dyreste af Microsofts aktuelle systemlistepreiser eller af din fastlåste listeprijs. Den højeste af de to listepreiser, bliver din nye fastlåste listeprijs, når du fornyr dit medlemskab.

Effekten på din Protected List Price, når du tilføjer software- eller brugerlicenser

Din Protected List Price øges med den anbefalede systemlisteprijs på de licenser, du køber, efter at du har købt din første software. Den aktuelle systemlisteprijs, når du køber de ekstra licenser, bruges, selv om du får rabat på licenserne.

Sådan påvirkes din Protected List Price, hvis du deaktiverer moduler eller brugerlicenser

Hvis du deaktiverer brugerlicenser, beholder du fordelene i Protected List Price for de resterende brugere, hvis du forbliver aktiveret på en Enhancement Plan. Denne politik gælder også for deaktivering af antalbaserede licenser (moduler/granuler, som er baseret på brugere, ansatte eller baner). For deaktiverede brugere eller antalbaserede produkter, beregnes af Microsoft størrelsen af Protected List Price ved at tage den fastlåste værdi af alle brugere eller antal-baserede produkter og dividere den med det samlede antal brugere eller antalbaserede produkter for at få en gennemsnitlig bruger/produktpris. Denne pr.-bruger/produktpris ganges med de resterende brugere/produkter. Hvis det forholdsmæssige beløb resulterer i et tal med decimaler, runder systemet op eller ned til nærmeste hele tal. Når du deaktiverer ikke-antalbaserede moduler/granuler, reduceres din Protected List Price med systemlisteprijsen for denne licens med det tidspunkt, du købte licensen på.

Sådan påvirkes din Protected List Price, hvis du skifter til et nyt produkt

Protected List Price gælder kun inden for den samme Microsoft Dynamics Økonomistyrings- og Supply Chain Management-produktlinje. Hvis du skifter til et nyt produkt, nulstilles din Protected List Price, og din nye Enhancement Plan beregnes på baggrund af systemlistepriisen for den nye produktlicens.

Databasemigreringer og Protected List Price

Du beholder dine fordele ved din Protected List Price, hvis du migrerer din data-base.

Effekt på Protected List Price, hvis du skifter til den samlede Microsoft-løsning

Din Protected List Price nulstilles, når du skifter til den samlede Microsoft-løsning.

Sådan påvirkes Protected List Price, hvis Microsoft stopper support til et produkt

Hvis Microsoft stopper support af et modul/granul, vises den muligvis stadigvæk på din konto, men værdien af modulet er ikke længere en del af din Protected List Price. Det gælder, når support for alle versioner af et produkt stoppes, ikke af en bestemt version, som beskrevet i politikken for Support Lifecycle.

Effekt på Protected List Price, hvis Microsoft køber eller tilføjer et produkt

Påvirkningen af fordelene for din Protected List Price, når Microsoft køber eller tilføjer et produkt, afhænger af den enkelte situation.

Eksempel: Microsoft opkøber muligvis et produkt eller en funktion fra en uafhængig softwareleverandør. Et antal Microsoft-kunder har muligvis allerede licens til denne software fra den uafhængige software-leverandør, så Microsoft kan vælge at føje produktregistrerings-oplysningerne til din konto uden omkostninger for dig. I dette tilfælde føjes softwarens aktuelle listepriis muligvis til din Protected List Price, og fremtidige medlemskaber af Enhancement Plan vil blive baseret på den nye Protected List Price. Hvis den uafhængige softwareleverandørs historiske listepriiser er gjort tilgængelige med købet, bruges denne værdi i stedet for de aktuelle listepriiser.

Eksempel: Microsoft føjer muligvis et produkt til sin række af produkter og stiller licensen til denne software gratis til rådighed for dig, enten proaktivt eller på din anmodning. Disse ekstra licenser vil påvirke din Protected List Price med softwarens aktuelle anbefalede listepriis. Der kan være mange tilfælde, hvor Microsoft ikke øger kundens Protected List Price. Microsoft kan etablere forskellige værdier baseret på den dato, licensen blev købt til et givet produkt.

Du vil få besked, hvis dit fornyede beløb ændres som et resultat af, at Microsoft køber eller tilføjer et produkt.

Ingen effekt på Protected List Price, hvis Microsoft konfigurerer software, så den får ny funktionalitet

Fordelene ved din Protected List Price forbliver intakte, hvis Microsoft ændrer den måde, som softwaremoduler eller -granuler er konfigureret.

Eksempel: Hvis Microsoft ændrer konfigurationen af et aktuelt udsendt produkt ved at opdele et modul/granul i flere moduler/granuler, eller ved at konsolidere flere moduler/granuler i et enkelt, påvirkes din Protected List Price ikke.

POLITIK FOR SUPPORT LIFECYCLE

Politik for Support Lifecycle til Microsoft Dynamics og beslægtede produkter

Politikken for Support Lifecycle blev udviklet for at give Microsoft-kunder klare og forudsigelige supportoplysninger for alle Microsoft-produkter, herunder Microsoft Business Solution-familien. Politikken blev udviklet, fordi kunderne efterspurgte langsigtede, klarere og ensartede produktsupport-oplysninger.

Politikken giver kunder og partnere mulighed for at opsætte effektive planer for deres softwarekrav baseret på langsigtet viden om supportmulighederne for Microsoft-produkter. For de kunder, der er medlemmer af Enhancement Plan, er Microsoft forpligtet til mindst fem års mainstream-support til Microsoft Dynamics og beslægtede produkter, der er udgivet i 2005 og fremtidige udgivelser. Startdatoen for mainstream-support er defineret som den dato, hvor Microsoft Dynamics og beslægtede produkter er tilgængelige på markedet.

Mainstream-support omfatter alle de supportmuligheder og planer, som kunderne modtager på mindre og store opdateringer, opgraderinger, service packs og hotfixes.

Følgende typer softwareopdateringer fortsætter som en fordel i kundernes medlemskab af en serviceplan. Gå til <http://support.microsoft.com/default.aspx?scid=kb;en-us;824684> for at få vist en beskrivelse af den standardterminologi, der bruges til at beskrive Microsoft-softwareopdateringerne.

- **Sikkerhedsopdateringer** løser produktspecifikke, sikkerhedsrelaterede sårbarheder. Sikkerhedssårbarheder rangordnes efter deres alvorlighed.
- **Services Packs** indeholder testede, akkumulerede sæt med alle hotfixes, sikkerhedsopdateringer, kritiske opdateringer og opdateringer.
- **Hotfixes** er en eller flere filer, der bruges til at løse et problem i et produkt. De frigives typisk ikke til den brede offentlighed.
- **Funktionspakker** (eller punktudgivelser) vil fortsat være en del af opgraderingsplanerne
- Andre fordele, f.eks. **større versionsudgivelser** og **adgang til CustomerSource**, vil også fortsat være fordele ved medlemskab af opgraderingsplanerne.

Selvhjulpen onlinesupport er tilgængelig i mindst 10 år, efter at et produkt er frigivet.

Ved at bruge Microsofts online [vidensbase](#) artikler

(https://mbs.microsoft.com/customersource/news/customer_mskb_transitionannouncement.htm), FAQ'er, fejlfindingsværktøjer og andre ressourcer, kan mange kunder hurtigt løse problemer uden at skulle kontakte Microsoft direkte.

Du kan få oplysninger om [Microsoft Support Lifecycle](#) ved at besøge Microsoft Support Lifecycle-webstedet på <http://support.microsoft.com/select/lifecycle/>.

Usupportede produkter

Hvis du har en aktiv Enhancement Plan og bruger et usupporteret produkt vil du kun kunne modtage opdateringer, opgraderinger, service packs, hotfix, og online indhold for de nuværende supporterede produktversioner. Alle kunder med en aktiv Enhancement Plan vil få adgang til at den seneste produktversion, CustomerSource og dets indhold, Transition Investment Credit, Investment Protection og Protected List Price. Benyt venligts Support Life Cycle websiden ovenfor til at se om du benytter et usupporteret produkt.

YDERLIGERE OPLYSNINGER

Hvis du vil have yderligere oplysninger om disse emner, der er beskrevet i dette dokument, kan du logge på CustomerSource (<https://mbs.microsoft.com/customersource>) eller kontakte din lokale partner

APPENDIKS A: SCENARIER FOR PRODUCT LINE TRANSITIONS

Produkter til mindre virksomheder

Fra	Til
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft® C5™* ▪ Microsoft Office Small Business Accounting ▪ Microsoft Small Business Financials <p style="text-align: center;">*Retningslinjer gælder fra den 1. marts 2007</p>	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>

Microsoft Dynamics Business Ready Licensing Product Line transitions

Fra	Til
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics AX Business Essentials ▪ Microsoft Dynamics AX Advanced Management 	<p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics GP Business Essentials ▪ Microsoft Dynamics GP Advanced Management 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics NAV Business Essentials ▪ Microsoft Dynamics NAV Advanced Management 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics SL Business Essentials ▪ Microsoft Dynamics SL Advanced Management 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p>

Microsoft Dynamics Modular Based Licensing (MBL) til Microsoft Dynamics Business Ready Licensing (i anden produktlinje)

Fra	Til
MBL <ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Dynamics AX 	Business Ready Licensing <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics GP Standard ▪ Microsoft Dynamics GP Professional 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics NAV Standard ▪ Microsoft Dynamics NAV Professional 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics SL Business Essentials Microsoft Dynamics SL Advanced Management</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Dynamics SL Standard ▪ Microsoft Dynamics SL Professional 	<p>Microsoft Dynamics AX Business Essentials Microsoft Dynamics AX Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics GP Business Essentials Microsoft Dynamics GP Advanced Management</p> <p>Microsoft Dynamics NAV Business Essentials Microsoft Dynamics NAV Advanced Management</p>

APPENDIKS B: SCENARIER FOR EDITION TRANSITION

Business Ready Licensing edition til Business Ready Licensing edition (Samme produktlinje)

Fra	Til
Microsoft Dynamics AX Advanced Management	Microsoft Dynamics AX Business Essentials
Microsoft Dynamics AX Business Essentials	Microsoft Dynamics AX Advanced Management
Microsoft Dynamics GP Advanced Management	Microsoft Dynamics GP Business Essentials
Microsoft Dynamics GP Business Essentials	Microsoft Dynamics GP Advanced Management
Microsoft Dynamics NAV Advanced Management	Microsoft Dynamics NAV Business Essentials
Microsoft Dynamics NAV Business Essentials	Microsoft Dynamics NAV Advanced Management
Microsoft Dynamics SL Advanced Management	Microsoft Dynamics SL Business Essentials
Microsoft Dynamics SL Business Essentials	Microsoft Dynamics SL Advanced Management

Module Based Licensing edition til Module Based Licensing edition (Samme produktlinje)

Fra	Til
Microsoft Dynamics GP Professional	Microsoft Dynamics GP Standard
Microsoft Dynamics GP Standard	Microsoft Dynamics GP Professional
Microsoft Dynamics NAV Professional	Microsoft Dynamics NAV Standard
Microsoft Dynamics NAV Standard	Microsoft Dynamics NAV Professional
Microsoft Dynamics SL Professional	Microsoft Dynamics SL Standard
Microsoft Dynamics SL Standard	Microsoft Dynamics SL Professional

Microsoft Dynamics NAV – User Based Pricing (UBP) til Microsoft Dynamics NAV – Business Ready Licensing editions

Fra	Til
Microsoft Dynamics NAV User-Based Pricing	<ul style="list-style-type: none">▪ Microsoft Dynamics NAV Business Essentials▪ Microsoft Dynamics NAV Advanced Management

APPENDIKS C: SCENARIER FOR LICENSE MODEL TRANSITION

Module Based Licensing til Business Ready Licensing (Samme produktlinje)

Fra	Til
Microsoft Dynamics AX	Microsoft Dynamics AX Business Essentials or Microsoft Dynamics AX Advanced Management
Microsoft Dynamics GP Professional	Microsoft Dynamics GP Business Essentials or Microsoft Dynamics GP Advanced Management
Microsoft Dynamics GP Standard	Microsoft Dynamics GP Business Essentials or Microsoft Dynamics GP Advanced Management
Microsoft Dynamics NAV Professional	Microsoft Dynamics NAV Business Essentials or Microsoft Dynamics NAV Advanced Management
Microsoft Dynamics NAV Standard	Microsoft Dynamics NAV Business Essentials or Microsoft Dynamics NAV Advanced Management
Microsoft Dynamics SL Professional	Microsoft Dynamics SL Business Essentials or Microsoft Dynamics SL Advanced Management
Microsoft Dynamics SL Standard	Microsoft Dynamics SL Business Essentials or Microsoft Dynamics SL Advanced Management

Microsoft

This document is for information purposes only.

MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS, IMPLIED, OR STATUTORY, AS TO THE INFORMATION IN THIS DOCUMENT.

© 2006 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, the Microsoft Dynamics logo, Microsoft Dynamics GP, Microsoft Dynamics SL, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Point of Sale, Microsoft Retail Management System, Microsoft Small Business Financials are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation or Microsoft Business Solutions ApS in the United States and/or other countries. Microsoft Business Solutions ApS is a subsidiary of Microsoft Corporation.

Microsoft Dynamics is a line of integrated, adaptable business management solutions that enables you and your people to make business decisions with greater confidence. Microsoft Dynamics works like and with familiar Microsoft software, automating and streamlining financial, customer relationship, and supply chain processes in a way that helps you drive business success.

U.S. and Canada Toll Free 1-888-477-7989
Worldwide +1-701-281-6500
www.microsoft.com/dynamics