

Lizensierung in Microsoft Dynamics 365

In diesem Dokument werden die Änderungen mit Microsoft Dynamics 365 sowie das Lizenzmodell beschrieben.

Inhaltsverzeichnis

Was ist neu?	4
Dynamics 365 Editionen	4
Dynamics 365 Light- und Full User	5
Team Members	5
Apps.....	6
Tiered Pricing	8
Dynamics 365 Gerätelizenzen.....	9
Dynamics 365 On-Premise	9
Dual Use Rights	9
Interne und externe Benutzer	9
Speicherkapazitäten in der Cloud.....	10
Funktionsumfänge	12
Preise	15

Version	Datum	Verfasser	Änderung
1.00	13.12.2016	Hauke Petersen	Erstellung des Dokumentes
2.00	20.12.2016	Hauke Petersen	Erweiterung des Dokumentes
3.00	25.01.2017	Ira Raber	Erweiterung des Dokumentes
3.00	26.01.2017	Ira Raber	Qualitätssicherung
3.10	02.02.2017	Ira Raber	Qualitätssicherung
3.20	16.02.2017	Ira Raber	Qualitätssicherung
3.30	19.04.2017	Ira Raber	Ergänzung Transitionspreise

Was ist neu?

Mit Dynamics 365 kündigt Microsoft die nächste Generation intelligenter Business Applications an. Doch was ist Dynamics 365 überhaupt? Grundsätzlich ist Dynamics 365 kein neues Produkt. Das bedeutet, eine Migration oder gar ein Upgrade auf Dynamics 365 ist nicht erforderlich. Die bis dato bekannten Applications Dynamics CRM, Dynamics AX und Dynamics NAV werden in Dynamics 365 zusammengefasst.

Damit geht Microsoft einen konsequenten Schritt in Richtung „Common Data Model“. In diesem Model bauen alle Anwendungen auf den gleichen Datenstrukturen auf. Dies ermöglicht eine einfache und zugleich tiefgreifende Integration von Dynamics CRM, NAV und AX.

Primär ändert sich mit Dynamics 365 also das Lizenz- und Preismodell von Microsoft. Anders als zuvor, wird Dynamics 365 nicht nach Essential, Basic und Professional CAL's lizenziert, sondern nach Team Members, Apps und Plans. Es bietet eine hohe Transparenz und ermöglicht Ihnen einen weitaus bedarfsgerechteren Erwerb ihrer Lizenzen. So müssen für Mitarbeiter keine Lizenzen mehr erworben werden, die den tatsächlich genutzten Produktumfang übersteigen. Grundsätzlich handelt es sich bei Dynamics 365 um sogenannte Subscription Licences – Abonnementlizenzen. Bei diesen Lizenzen handelt es sich um monatliche Abonnements zur Nutzung spezifischer Bestandteile von Dynamics 365.

In den folgenden Abschnitten erläutern wir das Lizenzmodell von Dynamics 365. Gerne unterstützen wir Sie auch persönlich bei der Findung der optimalen Lizenzierung für Ihr Unternehmen.

Dynamics 365 Editionen

Grundlegend lässt sich Dynamics 365 in zwei Editionen unterscheiden. Dynamics 365 Enterprise und Dynamics 365 Business.

Dynamics 365 Business: Diese Edition ist für Unternehmen mit bis zu 250 Benutzer vorgesehen und umfasst den aus Microsoft Dynamics NAV bekannten Funktionsbereich.

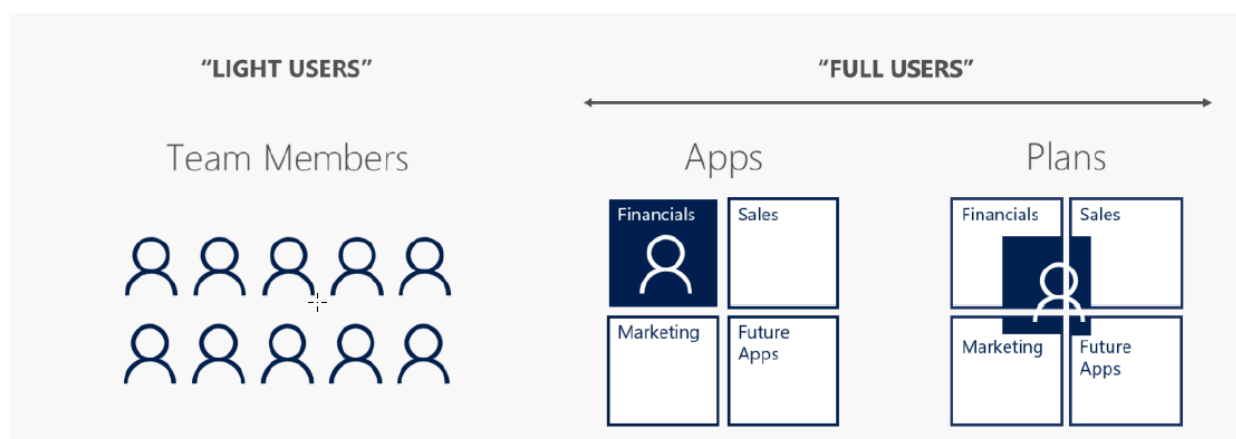
Dynamics 365 Enterprise: Diese Edition empfiehlt sich für Unternehmen mit mehr als 250 Benutzern und verfügt über die Apps Sales, Customer Service, Field Service, Project Service Automation sowie Operations.

Dynamics 365 Light- und Full User

Unterscheiden lässt sich bei den Benutzern zwischen **Full User** und **Light User**, welche unterschiedlich lizenziert werden können.

Light User: Diese Nutzergruppe erhält einfache Basisfunktionen sowie limitierten Schreibzugriff. Lizenziert werden Light User als sogenannte Team Members. Diese Team Member-Lizenzen sind für Benutzer konzipiert, welche grundlegende Zugriffsrechte auf z.B. Firmen, Produkte, Kontakte, Aufgaben oder Notizen benötigen. Das sind Mitarbeiter, die in erster Linie Informationen abrufen und einfachere Aufgaben erledigen möchten. Diese nutzen lediglich die grundlegenden Funktionen wie Lesen und Bearbeiten von Stammdaten. Durch die Möglichkeit, Reports und Berichte anzufertigen, empfiehlt sich diese Lizenz zudem für Geschäftsanalysten.

Full User: Diese Anwender nutzen einen ausgedehnten Funktionsbereich in Dynamics 365. Da aber auch hier höchst unterschiedliche Nutzungsanforderungen existieren, bietet Dynamics 365 flexible Lizenzierungsmöglichkeiten anhand von Apps und Plans.



Team Members

Light User werden als Team Members lizenziert. Team Member Lizenzen umfassen die Light User Nutzung für Sales, Customer Service, Field Service, Project Service Automation sowie Operations. Darüber hinaus verfügen Team Member Abonnements über die Nutzung von Dynamics 365 PowerApps und Microsoft Flow.

Apps

Apps erlauben Ihnen eine flexible Zusammenstellung exakt der für Ihre Mitarbeiter benötigten Funktionen. Auch Apps werden pro User namentlich abonniert. Darüber hinaus enthält jede App Dynamics 365 PowerApps und Flow. Diese Bestandteile werden in einem späteren Kapitel erläutert. Eine App-Lizenz ermöglicht die Anpassung und Konfiguration dieser App. Die Enterprise Edition von Dynamics 365 bietet die folgenden Apps:



Microsoft Dynamics 365 for Sales

Für den Vertrieb bietet „Microsoft Dynamics 365 for Sales“ lizenzierten Nutzern eine kostengünstige Möglichkeit mit Schlüsselfunktionen wie Lead-, Verkaufschancenmanagement, Preislisten, Bestellmanagement und die Organisation einzelner Verkaufgruppen. Jede Microsoft Dynamics 365 for Sales Lizenz beinhaltet auch den Zugang zu: Unified Service Desk, Microsoft Social Engagement, Voice of the Customer, Mobile Offline Sync, Gamification, und Microsoft PowerApps Ressourcen. Zusätzlich erlaubt die Lizenz die Konfiguration und Administration der Microsoft Dynamics 365 for Sales Anwendung.



Microsoft Dynamics 365 for Customer Service

Diese App bietet die Lösung für einen professionellen Kundenservice. Sie unterstützt Serviceangebote über Self-Service Portale im Web oder persönlich via E-Mail, Chat oder Telefon. Customer Service umfasst ebenfalls die aus Microsoft Dynamics CRM bekannten Service Funktionalitäten. Dazu gehören das Anfragenmanagement, Serviceverträge, das Interactive Service Hub, der Unified Service Desk, Offline Sync und vieles mehr. Zusätzlich erlaubt die Lizenz die Konfiguration und Administration der Microsoft Dynamics 365 for Customer Service Anwendung.



Microsoft Dynamics 365 for Field Service

Field Service umfasst die Lösung für einen professionellen Serviceaußendienst. So lassen sich Servicefälle oder Wartungsarbeiten vor Ort durch Ihre Teams leicht betreuen. Dazu gehören die Auftragsverwaltung, Inventarverwaltung, Planungs-, Entsendungs- oder auch Steuerungsfunktionen. Damit ist Field Service eng mit dem Customer Service verbunden.



Microsoft Dynamics 365 for Project Service Automation

Project Service Automation dient der professionellen Steuerung des Projektgeschäftes. Es umfasst die Projekt- und Ressourcenplanung, erlaubt Ihnen einfaches, mobiles Arbeiten und auch ein umfassendes Controlling sowie eine Abrechnung gegenüber Kunden. Zur Projektplanung gehören unter anderem die Budgetplanung oder auch die Zeit- und Ausgabenplanung.



Microsoft Dynamics 365 for Operations

Dynamics 365 for Operations ist die neue Bezeichnung für Microsoft Dynamics AX und bietet alle hieraus bekannten Funktionalitäten sowie die vollen Lese-, Editier- und Freigaberechte. Operations erfordert mindestens 20 Operations- oder Plan 2 Nutzer oder 50 Gerätelizenzen für die Operations App,



Microsoft Dynamics 365 Power Apps

PowerApps und Microsoft Flow sind in allen Microsoft Dynamics 365 Anwendungen und Team Member Abonnements enthalten. Somit können Nutzer mobile Anwendungen erstellen, bearbeiten und nutzen, die auf Daten aus Dynamics 365 basieren. „Dynamics 365 Enterprise edition Plans“ enthalten zusätzlich PowerApps P2, welche den Nutzern weitreichendere Rechte und Funktionen einräumen.

	Dynamics 365 Team Members	Dynamics 365 Apps	Dynamics 365 Plans
Included PowerApps Plan	PowerApps for Dynamics 365 Team Members	Power Apps for Dynamics 365 Apps	PowerApps P2
Services included	PowerApps & Flow	PowerApps & Flow	PowerApps & Flow
Service features	Create & run within the context of the Team Members use rights	Create & run within the context of the Dynamics 365 App use rights	Run any app or flow & build against any existing data source
			Model business data and create custom entities using the Common Data Model (CDM)
	Be monitored	Be monitored	Set policy and view usage
Included capacity	2,000 flow runs / mo	2,000 flow runs / mo	15,000 flow runs / mo
			200 MB Data storage
			20 GB File storage

Plans

Die größte Neuerung in Dynamics 365 verbirgt sich in den sogenannten „Plans“. Sie ermöglichen funktionsübergreifende Anwenderszenarien, ganz gleich ob früher CRM- oder ERP-Funktionalität. Benutzerrollen können vollständig individualisiert werden. Damit eignen sich Plans insbesondere für Anwender, die innerhalb unterschiedlicher Funktionsbereiche arbeiten und Zugriff auf diese benötigen. Detaillierte Informationen zu dem Funktionsumfang der Plans finden Sie im Anhang dieses Dokuments.

Es gibt zwei verschiedene Plans.

- Plan 1 ermöglicht den vollen Zugang zu allen Funktionen der folgenden inkludierten Anwendungen:



- Plan 2 ermöglicht den vollen Zugang zu allen Funktionen der folgenden inkludierten Anwendungen:



Alle Lizenzen in Dynamics 365 verstehen sich als Abonnement und berechtigen Sie zur Nutzung der Software für diesen Zeitraum.

Tiered Pricing

Das Tiered Pricing beschreibt die Preisstaffelung in den Dynamics 365 Plans. Es gilt sowohl für die Team Members in der Enterprise Edition als auch für den Plan 1. Das Tiered Pricing ist nicht auf die Business Edition, Apps oder Plan 2 anwendbar. Die Staffelung gliedert sich in die Stufen 0-99, 100-249, 250-499, 500-999 und 1000+ Anwender. Detaillierte Preisangaben finden Sie im Anhang.

Dynamics 365 Gerätelizenzen

Wie bereits aus Dynamics CRM bekannt, sind auch für Dynamics 365 sogenannte Gerätelizenzen (Device SL) verfügbar. Gerätelizenzen ermöglichen den Zugang zu Dynamics 365 für eine unbegrenzte Anzahl an Benutzern an einem Gerät mit einem gemeinsamen Geräte-Login. Gerätelizenzen sind ausschließlich für die Apps Sales, Customer Service, Field Service sowie Operations verfügbar.

Dynamics 365 On-Premise

Auch weiterhin ist es möglich, Microsoft Lösungen On-Premise zu betreiben. Dabei sind in den Lizenzen für Dynamics 365 bereits Serverlizenzen enthalten, sodass in Zukunft kein CRM-Server mehr zu erwerben ist. Es gilt zu beachten, dass der Funktionsumfang und die Lizenzierungsmöglichkeiten von Dynamics 365 On-Premise im Vergleich zu Dynamics 365 Online eingeschränkt sind. Es kann zwischen den Apps Sales und Customer Service sowie Team Members ausgewählt werden. Hardwarelizenzen für z.B. Windows Server sind weiterhin separat zu erwerben.

Dual Use Rights

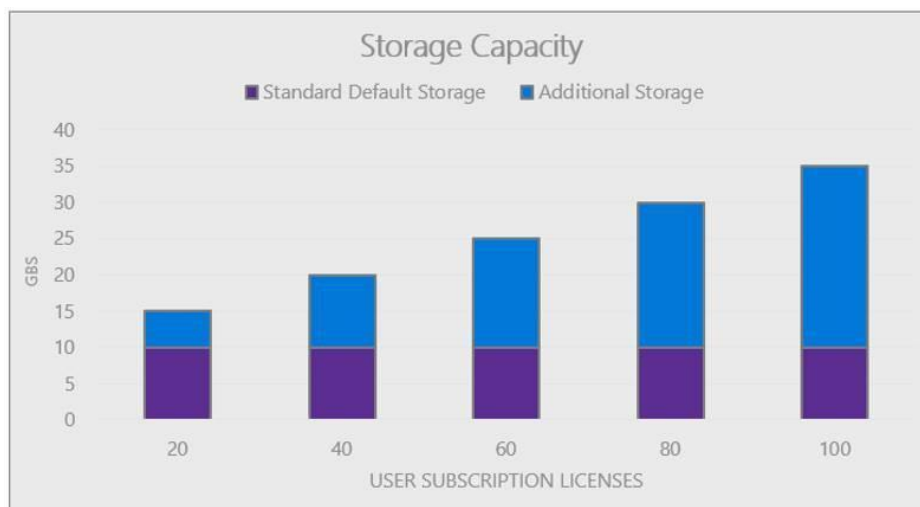
Die Dual Use Rights erlauben es, Dynamics 365 entweder in der Cloud oder in einer On-Premise Umgebung zu nutzen. Für die On-Premise Nutzung von Dynamics 365 sind keinerlei weitere CRM-Lizenzen erforderlich. Auch ein gleichzeitiger Betrieb in beiden Umgebungen ist möglich, zum Beispiel, wenn die Entwicklungsumgebung in einer On-Premise Instanz und die Produktion in der Cloud betrieben wird.

Interne und externe Benutzer

Neben internen, lizenzierten Benutzer ist der Zugriff auf Dynamics 365 über externe Benutzer (Drittparteien) möglich. Für diese externen Anwender sind keine zusätzlichen Lizenzen erforderlich. Über externe Benutzer können somit Endkunden auf Dynamics 365 zugreifen, ohne hierfür eine Lizenz zu benötigen. Angestellte, Vertragsnehmer oder Beauftragte des Lizenznehmers sind keine externen Benutzer.

Speicherkapazitäten in der Cloud

Jeder Mandant einer Plan 1 Lizenz hat standardmäßig zunächst 10 GB Speicherkapazität in der Microsoft Cloud. Je 20 vollwertige User erhält man 5 GB Speicherplatz zusätzlich. Darunter fallen alle User, die eine Dynamics 365 for Sales, Dynamics 365 for Customer Service, Dynamics 365 for Field Service, Dynamics 365 for Project Service Automation oder Enterprise Plan Lizenz haben. So erhält ein Unternehmen mit 20 vollwertigen Usern 10 GB inkludierten Speicher plus 5 GB für die 20 Nutzer. Das technisch bedingte Limit liegt bei 5.000 GB (5 TB) je Mandanten.



Der Mandant eines Dynamics 365 for Operations Anwendung erhält ebenso 10 GB inklusive. Die Staffelung nach Usern verhält sich ebenso als 5 GB je 20 Dynamics 365 for Operations oder Plan 2 Usern. Die Speicherkapazitäten des Plan 1 und die für Dynamics for Operations werden nicht geteilt.

Anhang

Funktionsumfänge

Use Right	Team Members	Sales	Customer Service	Field Service	Project Service Automation
<i>Dynamics 365 for Operations functionality: Record Time & Expense; create requisitions; manage budgets; approval of Operations time, expense & invoices; edit & respond to inquiries for: quality control, service orders</i>	●	●	●	●	●
Accounts and Contacts	●	●	●	●	●
Associate a Marketing List with an Account or Contact	●	●	●	●	●
Activities and Notes	●	●	●	●	●
Post & follow activity feeds	●	●	●	●	●
Yammer collaboration*	●	●	●	●	●
Use a queue item	●**	●**	●**	●**	●**
Start dialog	●**	●**	●**	●**	●**
Shared Calendar	●	●	●	●	●
View Announcements	●	●	●	●	●
Run as an on-demand process	●**	●**	●**	●**	●**
Run an automated workflow	●**	●**	●**	●**	●**
Use relationships and connections between records	●**	●**	●**	●**	●**
Write custom entity records	●***	●***	●***	●***	●***
Read custom entity data	●	●	●	●	●
Personal views; Saved Views	●	●	●	●**	●
Search & Advanced find search	●	●	●	●**	●
Export data to Microsoft Excel	●	●	●	●	●
Perform mail merge	●	●	●	●	●
Dynamics 365 Mobile Client Application	●	●	●	●	●
Microsoft Dynamics 365 for iPad & Windows	●	●	●	●	●
Microsoft Dynamics 365 for Outlook	●	●	●	●	●
Microsoft Dynamics 365 Web application	●	●	●	●	●
Read All Dynamics 365 application data	●	●	●	●	●
Portal or API access Only: Employee Self Service: Submit cases and update Cases user has submitted (as a support client/customer)	●	●	●	●	●
Chat with support team (as chat client for self-service, requires 3rd party solution)	●	●	●	●	●
Portal or API access Only/Non-Employees Only: Update Work Orders	●	●	●	●	●
Portal or API access Only/ Non-Employees Only: Create & Update Opportunities	●	●	●	●	●
Add or remove a Connection (stakeholder, sales team) for an Account or Contact	●	●	●	●	●
Create and update announcements	●	●	●	●	●

Use Right	Team Members	Sales	Customer Service	Field Service	Project Service Automation
Submit Time & Expense for Project Service Automation	•	•	•	•	•
Update Project Tasks for Project Service Automation	•	•	•	•	•
Update Own Resource Competencies for Project Service Automation	•	•	•	•	•
Apply for Open Project Position for Project Service	•	•	•	•	•
Project Finder Mobile Application	•	•	•	•	•
User reports, charts, and dashboards	•	•	•	•	•
Create, update, customize, and run Reports	•	•	•	•	•
Microsoft Project Online Essentials****	•	•	•	•	•
Interactive Service Hub	•	•	•	•	•
Create, Publish, Configure Knowledgebase	•	•	•	•	•
Gamification Fan & Spectator	•	•	•	•	•
Embedded PowerApps (Includes Flow)	•	•	•	•	•
User Interface integration for Microsoft Dynamics 365	•	•	•	•	•
Import data in bulk		For App	For App	For App	For App
Configure auditing		For App	For App	For App	For App
Configure duplicate-detection rules		For App	For App	For App	For App
Define connections and relationships between entities		For App	For App	For App	For App
Define and configure queues		For App	For App	For App	For App
Define and configure dialogs		For App	For App	For App	For App
Define and configure workflows		For App	For App	For App	For App
System reports, charts, and dashboards		For App	For App	For App	For App
Customize forms and views		For App	For App	For App	For App
Create Dynamics 365 forms, entities, and fields		For App	For App	For App	For App
Administer Dynamics 365		For App	For App	For App	For App
Gamification Player & Admin		•	•	•	•
Microsoft Social Engagement		•	•	•	•
Voice of Customer		•	•	•	•
Full Mobile Offline sync		•	•	•	•
Email and Word Templates		•	•	•	•
Lead Management		•			
Opportunities		•			
Qualify and convert a Lead to an Opportunity		•			
Convert an activity to an Opportunity		•			
Competitors		•			
Products		•			
Price Lists		•			
Quotes		•			
Orders		•			
Invoices		•			
Goals		•			
Territories		•			
Sales literature		•			
Marketing Lists		•			

Use Right	Team Members	Sales	Customer Service	Field Service	Project Service Automation
Quick campaigns		●			
Marketing campaigns		●			
Define and configure business units		●			
Define and configure teams		●			
Unified Service Desk		●	●		
Case management			●		
Convert an Activity to a Case			●		
Contract templates			●		
Contracts			●		
Configure SLA policies			●		
Entitlements			●		
Facilities/Equipment			●		
Define and configure services, resources, and work hours			●		
Work Orders				●	
Schedule & Dispatch capabilities: use Scheduling Assistant, Drag & Drop Assignment, update resource bookings				●	
Configure and View Schedule Board				●	
Service Agreements				●	
Purchase Orders				●	
Invoices				●	
Customer Assets				●	
Inventory Management				●	
Create and manage Repairs and Returns (RMA/RTV)				●	
Manage Resource Schedule Optimization				●	
Manage Resources (facilities, equipment, people), territories and work hours				●	
Field Service Mobile Application				●	
Projects					●
Project Expenses and Project Estimates					●
Resource Availability View and Resource Schedule Management					●
Project Price Lists					●
Project Contracts					●
Project Invoices					●
Approve Project Transactions					●
Manage Services, Resources, Work Hours, and Competencies					●
Microsoft Project Online Premium****					●

*Yammer setzt eine separat zu erwerbende Yammer Enterprise Lizenz voraus

**Aktionen können nur für Datensätze erfolgen, auf welche die Benutzerrechte Zugriff gewähren

***In Abhängigkeit des gewünschten Zugriffs auf Custom Entitäten werden unter Umständen höhere CALs benötigt

****Microsoft Project Online benötigt Lizenzen von Microsoft Project Online licensing. <https://products.office.com/en-us/project/compare-microsoft-project-management-software>

'For App' bedeutet, dass das Nutzungsrecht nur für die lizenzierte Anwendung gilt.

Preise

Preisliste Lizenzen Dynamics 365 (inkl. SMB Offers und Transitionspreisen)

Produkt	Bemerkung	Preis (pro Monat je Nutzer)
SMB Offer		
Dynamics 365 for Sales, Enterprise Edition (SMB Offer)	Für kleine und mittlere Unternehmen Max. 25 user	40,00 €
Dynamics 365 for Sales and Customer Service, Enterprise edition (SMB Offer)	Für kleine und mittlere Unternehmen Max. 50 user	65,00 €
Dynamics 365 for Team Members, Enterprise edition (SMB Offer)	Nur in Verbindung mit einem der anderen beiden SMB Offer	5,00 €
Lizenzen Dynamics 365		
Dynamics 365 for Team Members, Enterprise Edition		8,40 €
Dynamics 365 for Sales, Enterprise Editions	Nähere Beschreibung auf Seite 6	80,10 €
Dynamics 365 for Customer Service, Enterprise Editions	Nähere Beschreibung auf Seite 6	80,10 €
Dynamics 365 Enterprise edition Plan 1 - Tier 1 (1-99 users)		97,00 €
Dynamics 365 Enterprise Edition Plan 1 - Tier 2 (100-249 Users)		Auf Anfrage
Dynamics 365 Enterprise Edition Plan 2		Auf Anfrage
Transitionspreise		
Dynamics 365 Enterprise Edition Plan 1 for CRMOL Professional	Plan 1 für vorherige CRMOL Professional Nutzer	72,70 €
Dynamics 365 for Sales, Enterprise Edition for CRMOL Professional	Sales für vorherige CRMOL Professional Nutzer	64,10 €
Dynamics 365 for Customer Service, Enterprise Edition for CRMOL Professional	Customer Service für vorherige CRMOL Professional Nutzer	64,10 €

Anmerkung:

- Das SMB Offer Sales Enterprise gilt bis zum 30.06.2017 bzw. bis zur Verfügbarkeit von Dynamics 365 for Sales, Business Edition.
- Das SMB Offer Sales and Customer Service, Enterprise gilt bis zum 31.12.2017 bzw. bis zur Verfügbarkeit von Dynamics 365 for Customer Service, Business Edition.
- Die Lizenzen können zunächst für 3 Jahre bis zum 31.12.2019 erneuert werden.

Die Microsoft Cloud Deutschland Preise entsprechen der vorgenannten Preisliste. Ab dem 1.5.2017 beträgt der Aufschlag für die Microsoft Cloud Deutschland voraussichtlich 25%.

Die SMB Offer können nicht mit anderen Dynamics 365 Produkten, wie bspw. Plan 1 oder 2 kombiniert werden. Ebenso ist kein Zugriff auf Operations und keine Dual Use Rights inkludiert.

Die SMB Angebote gelten nur für Neukunden.

Die obere Preisliste gilt vorbehaltlich Preisänderungen durch den Hersteller.