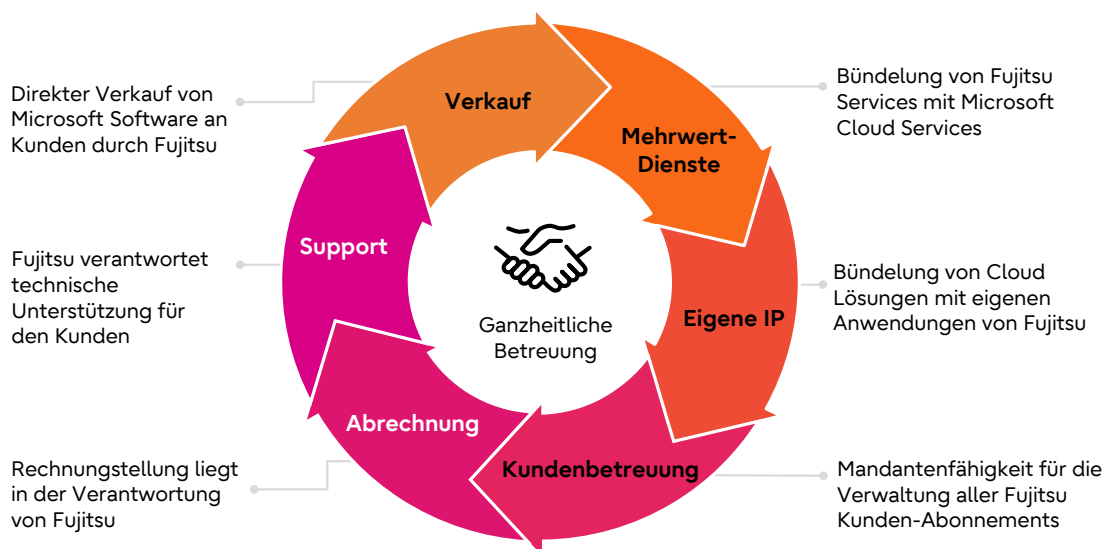


CSP steht für "Cloud Solution Provider" und ist ein Lizenzprogramm von Microsoft, das es Fujitsu ermöglicht, Microsoft Technologie direkt an Endkunden bereitzustellen.



Die Nutzung von Microsoft-Cloud-Diensten über CSP hat für Endkunden einige Vorteile. Zum einen können benötigten Dienste direkt vom CSP Partner bezogen werden und Sie müssen sich nicht an Microsoft wenden. Zum anderen haben Sie einen direkten Ansprechpartner, der bei Fragen oder Problemen unterstützen kann.

Wenn Sie bereits für die Bereitstellung von Microsoft basierten Serviceleistungen auf Fujitsu vertrauen, können auch die dafür benötigten Microsoft Lizenzen direkt bei Fujitsu über CSP bezogen werden. Diese können sowohl Abonnements für Azure, Office 365 oder Dynamics 365, aber auch Software wie Windows- oder SQL Server umfassen.



Der Bezug über CSP ist an keine Mindestabnahmemenge gebunden und eignet sich optimal für Kunden bis 2.400 Benutzern oder kann als Ergänzung zu einem bestehenden Volumenlizenzprogramm wie beispielsweise Enterprise Agreement, Select Plus oder Open Value genutzt werden.

Mit Fujitsu als Cloud Solution Partner an Ihrer Seite haben Sie Zugriff auf das komplette Produktspektrum innerhalb von CSP:

Lizenzbereitstellung

- Onlineservices (Microsoft 365, Office 365, Windows 365, Frontline, Dynamics 365, Project Online)
- Microsoft Azure (Azure Plan PAYG, Reserved Instances, Azure Saving Plans; Azure Virtual Desktop)
- Software (Server Subscription, On-Premise Software)

Basis Support*

- Technischer Support für Onlineservices
- Technischer Support für Azure Subscription
- Installations-Support für Software (Key, Medium)
- CSP Licensing Support

* Mit der Bereitstellung wird ein Basis Support angeboten. Dieser kann durch den Enterprise Product Support Service ([EPSS](#)) ergänzt werden.

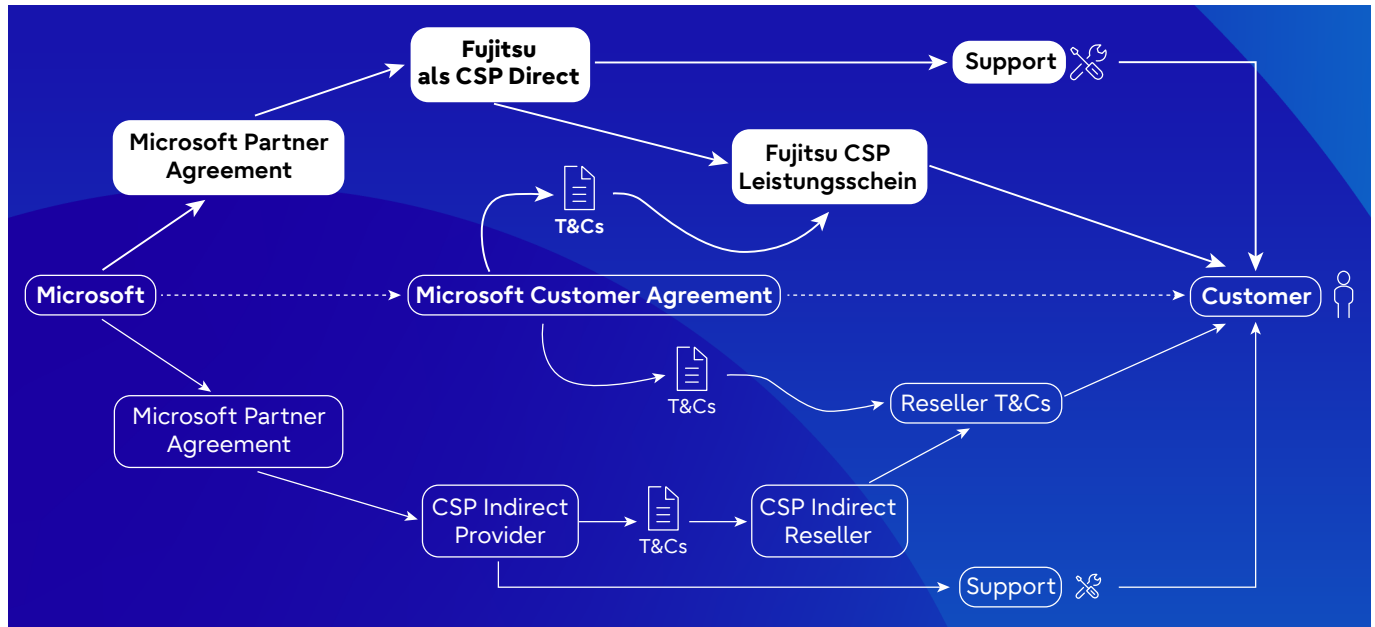
Vertrag und Abrechnung

- Cloud Rahmenvertrag und CSP-Leistungsschein von Fujitsu
- Produktbestellung direkt bei Microsoft über Fujitsu als Direct CSP
- Rechnungstellung direkt durch Fujitsu
- Microsoft Cost Management für Azure Plan Subscription

Fujitsu als Microsoft CSP Direct-Partner

Fujitsu ist als Microsoft Direct CSP autorisiert, so können wir eigene Angebote, Produkte und Dienstleistungen mit Microsoftprodukten kombinieren und so eine umfassende Lösung anbieten.

Wir arbeiten dabei eng mit Microsoft zusammen und haben direkten Zugang zu Microsoft-Support-Teams, dadurch kann schneller und effektiver auf Kundenanfragen reagiert werden. Als Direct CSP haben wir zudem direkten Einblick in Ihre Cloud-Nutzung und können das Nutzungsverhalten analysieren und daraus Handlungsempfehlungen ableiten.



Ein Indirect Reseller hingegen ist ein Unternehmen, das Microsoft-Produkte und -Dienstleistungen von einem Microsoft Indirect Provider bezieht und diese dann an Kunden weiterverkauft. Indirect Reseller haben oft keinen direkten Zugang zu Microsoft-Support-Teams und greifen stattdessen auf ihren Indirect Provider zurück, um Support und Problemlösungen zu erhalten.

MCA steht für „Microsoft Customer Agreement“ und definiert die Microsoft Nutzungsrechte für die über CSP erworbenen Microsoft Lizenzen. Das MCA wird in die Geschäftsbedingungen mit der Fujitsu im „CSP Leistungsschein“ aufgenommen, so können wir als CSP Partner direkt bei Microsoft bestätigen, dass Sie die Bedingungen der Microsoft-Kundenvereinbarung akzeptieren.

Zudem bietet Fujitsu als CSP-Direct-Partner verschiedene Vorteile:

- Langjährige Partnerschaften mit Microsoft in den Bereichen LSP-, OEM- und Hosting
- Breites Partnerökosystem für Licensing Consulting, Software Asset Management Transformations und Managed Services
- Azure Expert MSP & Solution Partner Designations and Specialization

