



Übersicht über die Lizenzmodelle der Lintra plus

Overview of the Lintra plus license models

1st May, 2020
© Lintra plus GmbH 2020

1. EINLEITUNG

Die Lintra plus GmbH (im Folgenden kurz Lintra genannt) entwickelt und lizenziert Geschäftsanwendungen.

Um auf unterschiedliche Ausgangslagen beim Endkunden eingehen zu können, hat Lintra verschiedene Lizenzmodelle entwickelt.

Dieses Dokument bietet einen Überblick über die verschiedenen Modelle. Vorhergehende Versionen verlieren ihre Gültigkeit.

2. LIZENZMODELLE

Die Vermarktung der Lizenzen der Lintra erfolgt als:

- Kauflizenz (klassische Kauflizenz mit optionaler Softwarepflege und/oder Hotline),
- Subscription (Abonnement-Modell zur zeitlich befristeten Überlassung von Standardsoftware und optionaler Softwarepflege),
- Mietlizenz (SaaS inkl. Softwarepflege).

2.1. Lizenzierungsform

Sofern nichts Abweichendes vereinbart wurde, gilt die Named-User-Lizenz. Eine Named-User-Lizenz ist für jede natürliche Person notwendig, die berechtigt ist, auf die lizenzierten Produkte zuzugreifen oder sie anderweitig zu verwenden.

Alternativ können als Lizenzart auch Concurrent-User-Lizenzen vereinbart werden. Bei der Concurrent-User-Lizenz wird die maximale Anzahl der Nutzer festgelegt, die gleichzeitig im Rahmen einer Session auf die Software zugreifen dürfen. Die Beendigung einer Session wird durch die integrierte Lizenzverwaltung der Lintra angenommen, wenn der Nutzer innerhalb einer definierten Zeitspanne nicht mit dem System interagiert. Eine Interaktion ist ein Kommando durch den Nutzer (z.B. ein Mausklick auf einen Link), der eine Schreib- oder Lesetransaktion der Anwendung auf dem Server auslöst. Die Zeitspanne beträgt im Standard fünf Minuten.

Sofern der Nutzer den Quam-Visio-Modeler verwendet, gilt Folgendes: Jede geöffnete Visio-Instanz benötigt eine separate Concurrent-User-Lizenz.

2.2. Kauflizenz

Die klassische Beschaffungsform für Software ist die Kauflizenz. Beim Kauf der Lizenz erwirbt der Kunde das zeitlich unbeschränkte Nutzungsrecht für die entsprechende Anwendung der Lintra bezogen auf eine bestimmte Art und Anzahl von Nutzern (bei SharePoint-Anwendungen je SharePoint-Farm), bei denen „Manager“ und „Viewer“ unterschieden werden.

Die Kauflizenz orientiert sich ausschließlich an der Art und Anzahl der Manager und Viewer innerhalb der SharePoint-Farm, auf der das Produkt eingesetzt wird.

Manager:

Ein Manager ist berechtigt, Quam-Inhalte durch Nutzung der Funktionalitäten der Software zu erstellen, zu ändern, zu löschen sowie diese zu prüfen und zu veröffentlichen und das Datenmodell, Benutzerrechte und Darstellungsweisen zu konfigurieren.

Viewer:

Nutzer, die lediglich erstellte Quam-Inhalte als Leser konsumieren, werden Viewer genannt. Viewer können auf die durch Nutzung der

1. APPOINTMENT AND ROLE OF PARTNER

Lintra plus GmbH (hereinafter referred to as Lintra) develops and licenses business applications.

In order to be able to deal with different situations at the end customer, Lintra has developed various license models.

This document provides a brief overview of the different models. Previous versions lose their validity.

2. ENGAGEMENT MODELS

The Lintra licenses are marketed by the partner as:

- Sell-on-Premise-Lizenz (classic purchase license with optional software maintenance and/or hotline),
- Subscription (subscription model for temporary provision of standard software and optional software maintenance),
- Software-as-a-Service-Lizenz (SaaS incl. software maintenance)

2.1. Licensing Types

Unless otherwise agreed, the Named User License applies. A Named User License is required for any natural person who is authorized to access or otherwise use the Licensed Products.

Alternatively, Concurrent User Licenses can also be agreed as a license type. The concurrent user license specifies the maximum number of users who may access the software at the same time during a session. The termination of a session is assumed by the integrated license management of Lintra if the user does not interact with the system within a defined period of time. An interaction is a command by the user (e.g. a mouse click on a link) that triggers a write or read transaction of the application on the server. The default time span is five minutes.

If the user uses the Quam Visio Modeler, the following applies: Each open Visio instance requires a separate concurrent user license.

2.2. Sell-on-Premise Engagement Model (Purchase License)

The classic form of procurement for software is the purchase license. When purchasing the license, the customer acquires the right of use for the corresponding application of Lintra for a certain type and number of users (for SharePoint applications per SharePoint farm), in which a distinction is made between "Managers" and "Viewers".

The purchase license is based exclusively on the type and number of Managers and Viewers within the SharePoint farm on which the product is used.

Manager

A Manager may create, modify, delete, review and publish Quam Content by using the functionality of the Software and configure the data model, user rights and display modes.

Viewer:

Users who only consume Quam content as readers are called viewers. Viewers can essentially read the content created by using

Funktionalitäten der Software erstellten Inhalte im Wesentlichen lesend zugreifen. Sie haben eingeschränkte Möglichkeiten, das System mit Inhalten zu befüllen, können jedoch z.B. Inhaltsänderungen beantragen oder Projektergebnisse dokumentieren. Viewer-Lizenzen haben gegenüber der Manager-Lizenz einen stark reduzierten Preis.

the software's functionalities. They have limited possibilities to fill the system with content, but can, for example, request content changes or document project results. Viewer licenses have a greatly reduced price compared to Manager licenses.

Softwarepflege und Hotline-Support:

Zusätzlich zur Software kann der Endkunde nach eigener Wahl modular Softwarepflege und/oder Hotline-Support zusätzlich bestellen. Im Rahmen der Softwarepflege überlässt die Lintra dem Kunden neue, weiterentwickelte Versionen der Vertragssoftware nach Freigabe durch Lintra. Neue Versionen können Fehler vorangegangener Versionen beseitigen und/oder vorhandene Funktionen ändern und/oder verbessern oder neue Funktionen beinhalten. Die Auslieferung erfolgt in der Regel durch einen Partner der Lintra für seine Endkunden. Bei Abschluss der Softwarepflege ist der Partner verpflichtet, einen Hotline-Service anzubieten. Im Rahmen dieses Hotline-Service berät der Partner den Endkunden telefonisch bei Fragen zur Standardsoftware auf Handbuchniveau (1st Level Support) und unterstützt ihn bei der Meldung von Anwendungsfehlern an Lintra. Es steht Endkunden und Partner natürlich frei, weitergehende Support-Aufgaben nach eigenem Angebot und eigener Kalkulation anzubieten (z.B. 2nd Level Support).

Software maintenance and hotline support:

In addition to the software, the end customer can order modular software maintenance and/or hotline support at his own discretion. Within the scope of software maintenance, Lintra provides the customer with new, further developed versions of the contract software after approval by Lintra. New versions can eliminate errors in previous versions and/or change and/or improve existing functions or include new functions. The delivery is carried out by the partner for his end customers. Upon completion of the software maintenance, the Partner is obliged to offer a hotline service. Within the framework of this hotline service, the Partner advises the end customer by telephone on questions regarding the standard software at a user manual level (1st level support) and supports him in reporting application errors to Lintra. End customer and partner are of course free to make further support offerings paid or unpaid (e.g. 2nd level support).

Preisbildung:

Maßgeblich für die Preisbildung der Kauflizenz sind entsprechend die Art und Anzahl der Manager und die Art und Anzahl der Viewer-Lizenzen je Farm sowie ob bzw. in welchem Umfang der Kunde zusätzliche Softwarepflege und Hotline-Support bestellt.

Pricing:

The type and number of managers and the type and number of viewer licenses per farm as well as whether and to what extent the customer orders additional software maintenance and hotline support are decisive for the pricing of the purchase license.

Die Kosten für Softwarepflege orientieren sich am Lizenzvolumen bezogen auf die jeweils gültige Preisempfehlung in der Preisliste der Lintra. Sie werden in der Regel jährlich durch Lintra gegenüber dem Partner abgerechnet. Für die Weiterberechnung an den Endkunden ist der Partner verantwortlich. Bis zu einer festgelegten Frist vor Ablauf der Laufzeit der Softwarepflegevereinbarung kann der Kunde wählen, ob er die Vorteile der Softwarepflege weiter in Anspruch nehmen möchte oder nicht; sofern der Kunde den Vertrag zur Softwarepflege nicht unter Einhaltung der Frist vor Vertragsende kündigt, verlängert sich der Vertrag um mindestens jeweils ein weiteres Jahr. Entscheidet der Endkunde sich bei Vertragsabschluss für eine Mindestvertragslaufzeit der Softwarepflege von 3 Jahren sind die erworbenen Nutzerlizenzen zur Nutzung auf einer Farm zu Testzwecken des Systems während dieser Laufzeit des Pflegevertrages kostenlos. Dies gilt auch für Verlängerungsperioden von 3 Jahren oder mehr.

The costs for software maintenance are based on the license volume in relation to the current valid price in Lintra's price list. They are usually billed annually by Lintra to the partner. The partner is responsible for the further invoicing to the end customer. Up to a fixed period before the expiry of the term of the software maintenance agreement, the customer may choose whether he wishes to continue to benefit from the advantages of software maintenance or not; if the customer does not terminate the contract for software maintenance in compliance with the term before the end of the contract, the contract shall be extended by at least one further year in each case. If the end customer decides on a minimum contract period of 3 years for software maintenance, the purchased user licenses for use on a farm for test purposes of the system are free of charge within that contract period. This also applies to extension periods of 3 years or more.

Die Kauflizenz eignet sich besonders für Anwenderunternehmen, für die eine lange Nutzungsdauer absehbar ist und die aus kaufmännischer Sicht die Investition (Capex) einer laufenden Kostenposition (Opex) vorziehen.

The purchase license is particularly suitable for customers that can foresee a long usage time and that from a commercial point of view prefer an investment (Capex) to a cost item (Opex).

Viewer- und Manager-Zuordnung nach Produkten:

Quam		
Nutzergruppe	Manager	Viewer
Quam-Owner	X	
Quam-Member	X	
Quam-Visitor		X
Quam-CCB	X	
Quam-Approver	X	
Quam-DocEditors	X	
Quam-Auditors	X	
Quam-APR (Audit Programm Planner)	X	

Projektmanagement-Funktionalitäten		
Portfoliomanager	X	
Projektbeantragender		X
Projektgenehmigender		X
Projektkonfigurator		X
Projektleiter		X
Projektmanagementoffice		X
Projektbeteiligung		X
Projektteam		X

Viewer and manager assignment by product:

Quam		
User Group	Manager	Viewer
Quam Owner	X	
Quam Member	X	
Quam Visitor		X
Quam CCB	X	
Quam Approver	X	
Quam DocEditors	X	
Quam Auditors	X	
Quam APR (Audit Programm Planner)	X	

Project Management Functionalities		
Portfolio Manager	X	
Project Applicant		X
Project Approver		X
Project Configurator		X
Project Manager		X
Project Management Office		X
Project Participant		X
Project Team		X

Grundlagen der Kauflizenz sind:

- die „Bedingungen zur dauerhaften Überlassung von Standardsoftware“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die „Bedingungen zur Pflege von Standardsoftware“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die jeweils gültige Preisliste der Kauf-Lizenzen,
- der Programmschein (End User License Agreement),
- diese Übersicht über die Lizenzmodelle in ihrer jeweils gültigen Fassung.

The basis of the purchase license:

- „Terms of Use for Standard Software“ of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- “Terms of Standard Software Maintenance” of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- the then-current price list for the sell-on-premise licenses,
- the End User License Agreement,
- this then current overview of Lintra’s license models.

2.3. Subscription (Abonnement)

Als Alternative zum Kauf bietet die Lintra ihre Software auch zur zeitlich befristeten Überlassung an. Bei diesem Subscription-Modell erwirbt der Endkunde das zeitlich befristete Recht, während der Laufzeit der Vereinbarung die entsprechende Anwendung der Lintra bezogen auf eine bestimmte Art und Anzahl von Nutzern je Farm, die in „Manager“ und „Viewer“ unterteilt werden, auf seiner eigenen Betriebsumgebung zu betreiben und zu nutzen. In dieser Vertragsform ist der Endkunde für den Betrieb der Systemumgebung und deren Verfügbarkeit verantwortlich, kann jedoch die Nutzung der Software flexibel gestalten und insbesondere auch beenden.

Die Subscription-Gebühr orientiert sich an der Art und Anzahl der Manager und Viewer (beide je Farm) und der Mindestvertragslaufzeit der Vereinbarung.

Am Ende der Mindestvertragslaufzeit kann der Endkunde neu entscheiden, ob, in welchem Umfang und für welche Folgezeit er die Anwendung weiter nutzen möchte. Auf Basis dieser

2.3. Subscription

As an alternative to purchase, Lintra also offers its software for temporary use. With this subscription model, the end customer acquires the temporary right, during the term of the agreement, to operate and use the corresponding Lintra application on his own operating environment for a certain type and number of users per farm, divided into "Manager" and "Viewer". In this engagement model, the end customer is responsible for the operation of the system environment and its availability, but can arrange the use of the software flexible and in particular also terminate the subscription.

The subscription fee is based on the type and number of managers and viewers (both per farm) and the minimum contract term of the agreement.

At the end of the minimum contract term, the end customer can decide whether, to what extent, and for what subsequent term he wants to continue using the application. Based on these parameters, the new subscription fee for the following period is then determined.

Parameter wird dann für die Folgeperiode die neue Subscription-Gebühr ermittelt.

Für die Unterscheidung der Viewer- und Manager-Zuordnung nach Produkten gelten die entsprechenden Ausführungen unter 2.2 Kauflizenz.

Auch bei der Subscription kann der Endkunde entscheiden, ob er zusätzlich zur Software nach eigener Wahl modular Softwarepflege und/oder Hotline-Support zusätzlich bestellen möchte.

Bezüglich Umfang und Verantwortlichkeiten für Softwarepflege und Hotline sowie für die Nutzung der erworbenen Lizenzen auf einer Farm zu Testzwecken gelten die Ausführungen unter 2.2 Kauflizenz.

Die Subscription eignet sich besonders für Anwenderunternehmen, die die Dauer der Nutzung der Anwendung nicht absehen können oder die bezüglich der Nutzerzahlen variabel sein möchten.

Grundlagen der Subscription sind:

- die „Bedingungen zur zeitlich befristeten Überlassung von Standardsoftware (Subscription)“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die „Bedingungen zur Pflege von Standardsoftware“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die jeweils gültige Preisliste für Subscription-Lizenzen,
- der Programmschein (End User License Agreement)
- diese Übersicht über die Lizenzmodelle in ihrer jeweils gültigen Fassung.

2.4. Mietlizenz (SaaS)

Als flexible Alternative zu Formen des Kaufs bietet die Lintra über ausgewählte Hosting-Partner ihre Software auch im Rahmen eines „Software-as-a-Service“-Modells zur Miete an.

Im Rahmen einer SaaS-Vereinbarung zwischen dem Endkunden und dem Partner (hier als Hosting-Partner) erwirbt der Endkunde das zeitlich befristete Recht, während der Laufzeit der SaaS-Vereinbarung mit einer definierten und flexiblen Anzahl von Endanwendern eine Instanz der Software sowie für die Ablage seiner Daten einen definierten Speicherplatz auf einer vom Partner betriebenen Systemumgebung über das Internet zu nutzen. In dieser Vertragsform ist der Partner für den Betrieb der Systemumgebung und deren Verfügbarkeit verantwortlich und schuldet dem Endkunden vertraglich vereinbarte Verfügbarkeiten.

Während der Laufzeit der SaaS-Vereinbarung hat der Endkunde gegenüber dem Partner darüber hinaus Anspruch auf Hotline-Unterstützung (1st-Level) durch den Partner oder einen durch ihn beauftragten Dritten zu den Bedingungen und zu den Service-Zeiten des Partners. Die Hotline-Unterstützung kann dabei auf einen namentlich benannten Ansprechpartner je Instanz beim Endkunden begrenzt werden.

Ebenso inkludiert in den Leistungen der Mietlizenz ist die Softwarepflege. Im Rahmen der Softwarepflege wird das System durch den Partner mit neuen und verbesserten Versionsständen der Software nach deren Verfügbarkeit aktualisiert. Der Endkunde hat im Rahmen einer SaaS-Vereinbarung entsprechend keinen Anspruch auf eine bestimmte Version der Software, sondern nutzt i.d.R. die neueste verfügbare Version.

Die Miet-Lizenz eignet sich für Kunden, die mit schwankenden Nutzerzahlen rechnen und für Kunden, die keine eigene Infrastruktur für den Betrieb der Anwendungen vorhalten möchten.

For the differentiation of the viewer and manager assignment according to products, the corresponding explanations under 2.2 Sell-on-Premise Engagement Model (Purchase License) apply.

In the case of subscriptions, the end customer can also decide whether he wishes to order modular software maintenance and/or hotline support in addition to the software of his own choice.

With regard to the scope and responsibilities for software maintenance and hotline as well as for the use of the purchased licenses on a farm for test purposes, the explanations under 2.2 Sell-on-Premise Engagement Model (Purchase License) apply.

The subscription is particularly suitable for customers who cannot foresee the duration of use of the application or who wish to be variable in terms of the number of users.

The basis of the purchase license:

- „Terms of Use for Standard Software Subscriptions“ of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- “Terms of Standard Software Maintenance” of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- The then-current price list for Subscriptions,
- the End User License Agreement,
- this then current overview of Lintra’s license models.

2.4. Software-as-a-Service (SaaS)

As a flexible alternative to forms of purchase, Lintra also offers its software for rent as part of a "Software-as-a-Service" model via selected hosting partners.

Within SaaS agreement between the end customer and the partner (here as hosting partner), the end customer acquires the temporary right to use an instance of the software with a defined and flexible number of end users during the term of the SaaS agreement as well as a defined storage space on a system environment operated by the partner via the Internet for the storage of his data. In this contractual form, the Partner is responsible for the operation of the system environment and its availability and owes the end customer contractually agreed availability.

During the term of the SaaS Agreement, the End Customer shall also be entitled to hotline support (1st level) from the Partner or a third party commissioned by the Partner at the terms and conditions and during the service times of the Partner. Hotline support may be limited to one named contact person per instance at the end customer.

Software maintenance is also included in the services of the rental license. Within the scope of software maintenance, the system is updated by the partner with new and improved versions of the software according upon availability. Within the framework of a SaaS agreement, the end customer is therefore not entitled to a specific version of the software, but generally uses the latest available version.

The Software-as-a-Service license is suitable for customers who expect fluctuating user numbers and for customers who do not want to maintain their own infrastructure for operating the applications.

Grundlagen der SaaS-Vereinbarung sind:

- die „Bedingungen zur zeitlich befristeten Überlassung von Standardsoftware (Subscription)“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die „Bedingungen zur Pflege von Standardsoftware“ der Lintra plus GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung,
- die jeweils gültige Preisliste,
- die SaaS-Bedingungen des Partners, der die Anwendung im Auftrag des Endkunden hosted,
- der Programschein (End User License Agreement)
- diese Übersicht über die Lizenzmodelle.

The basis of the SaaS-engagement model:

- „Terms of Use for Standard Software Subscriptions“ of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- “Terms of Standard Software Maintenance” of Lintra plus GmbH in the then-current version,
- The then-current price list for Subscriptions,
- the SaaS terms and conditions of the partner hosting the application on behalf of the end customer,
- the End User License Agreement,
- this then current overview of Lintra’s license models.