



Handout zur Software Support Registrierung bei Migration von HiPath 3000 auf OpenScape Business

Januar 2015

Sehr geehrte Partner,

im Rahmen einer zeitlich begrenzten Markteinführungsaktion stellt Ihnen Unify seit einiger Zeit bei Rücksendung eines originalen HiPath 3000 Mainboards aus Ihrem Kundensystem eine kostenfreie Upgradelizenz HiPath 3000 V9 Upgrade auf OpenScape Business X3/X5/X8 zur Verfügung. Der License Authorization Code (LAC) wird Ihnen per Lieferschein / E-Mail mitgeteilt und kann durch berechtigte Benutzer unter Angabe der LAC/MAC Adresse für ein Kundensystem auf einem Endkundenkonto auf dem Central License Server (CLS) aktiviert werden.

Leider wird dabei systembedingt die Upgradelizenz nicht auf Ihr CLS Partnerkonto gebucht, sondern direkt auf das Endkundenkonto transferiert. Dies hat zur Folge, dass Ihnen die Software Support Berechtigung für das System (SIEL ID) auf dem Partner Service Contract Portal nicht angezeigt wird und Sie nicht als berechtigt für die Inanspruchnahme der entsprechenden Serviceleistungen registriert sind.

Für die nachträgliche Software Support Registrierung sind folgende Schritte notwendig:

1. Loggen Sie sich bitte auf dem Central License Server (CLS) ein und notieren Sie sich
 - a. die **SIEL ID** der entsprechenden OpenScape Business Lizenz;
 - b. ihr **CLS Partnerkonto (Company ID)** wie auf dem Return Sheet angegeben;
 - c. das **CLS Endkundenkonto (Company ID)**, auf dem die Lizenz aktiviert wurde oder aktiviert werden soll.¹
2. Wenn die Lizenz bereits aktiviert wurde, prüfen Sie bitte im Partner Service Contract (PSC) Portal, ob Ihnen diese SIEL ID angezeigt wird. Fahren Sie nur dann fort, wenn Ihnen diese SIEL ID nicht angezeigt wird (oder die Lizenz bzw. der Vertrag noch nicht aktiv ist).
3. Wählen Sie Ihren bevorzugten Distributor (dieser wird Software Support Vertragspartner von Unify) und notieren Sie sich dessen **Distributor Company ID** aus der folgenden Liste:
 - a. ALSO Deutschland GmbHR41841-0000009774
 - b. Herweck AGR41841-0000009218
 - c. Komsa Kommunikation Sachsen AGR41841-0000006551
 - d. Schröder Kommunikationstechnik Handels GmbH.....R41841-0000004704
4. Schicken Sie dann eine E-Mail im „Nur-Text“ Format an das Unify Ordermanagement:
Betreff: „SSP für OpenScape Business Promotion“
E-Mail Adresse: sc.ordermanagement@unify.com
5. In dieser E-Mail geben Sie bitte- jeweils getrennt durch ein Semikolon- in einer Zeile an:
<SIEL ID> ; <Distributor Company ID> ; <Ihre CLS Company ID> ; <Endkunden Company ID> ;

Sie können auch mehrere Systeme in einer E-Mail melden. Geben Sie bitte hierzu jedes System in einer neuen Zeile an (jeweils analog Format siehe 5.).

Screenshot einer Beispiel-E-Mail mit zwei Systemen für zwei verschiedene Endkunden:

The screenshot shows an email composition interface. At the top left is a 'Senden' button. To its right are fields for 'An...' (To) containing 'sc.ordermanagement@unify.com' and 'Cc...' (Cc). Below these is the 'Betreff:' (Subject) field containing 'SSP für OpenScape Business Promotion'. The main body of the email contains two lines of text, each representing a system entry: 'SID:1420123456789 ; R41841-0000006551 ; 0000-10043223 ; 0000-10043568 ;' and 'SID:1421234567890 ; R41841-0000006551 ; 0000-10043223 ; 0000-10042642 ;'.

¹ Im Anhang finden Sie eine Erläuterung, wie Sie auf dem Central License Server (CLS) die Company ID eines beliebigen Kontos (Account) ermitteln.

Nach spätestens 5 Werktagen müssen diese SIEL ID'n dann für Sie im PSC Portal sichtbar sein. Sollte dies nicht der Fall sein, schicken Sie bitte nochmals eine E-Mail an das Unify Ordermanagement, allerdings mit einer anderen Betreff-Zeile:

Betreff: „**FEHLER** - SSP für OpenScape Business Promotion“

E-Mail Adresse: sc.ordermanagement@unify.com

Machen Sie bitte in dem Textfeld dieser E-Mail die Angaben zu den im PSC-Portal „vermissten“ SIEL ID'n in dem gleichen Format wie oben unter 5. angegeben.

Wichtig:

Schicken Sie bitte auf keinen Fall die E-Mail mit der/den SIEL ID/n aber dem ursprünglichen Betreff („SSP für OpenScape Business Promotion“) ein zweites Mal an das Ordermanagement.

Hinweis: Die Servicerechte hat anschließend der Distributor als Vertragsinhaber (wie bei einem Neukauf). Der Distributor muss die Servicerechte für diesen Vertrag delegieren, falls keine Delegation auf Partner-Ebene zwischen Distributor und Reseller vereinbart ist.

Anhang

Anhand der Company ID wird ein Account (Konto) auf dem Central License Server (CLS) identifiziert. Sie können die Company ID Ihres Partnerkontos und des Endkundenkontos wie folgt ermitteln:

- 1) Wählen Sie im 'License' Menü den Menüpunkt 'View License Asset'.
- 2) Geben Sie den Namen Ihres Unternehmens bzw. den Ihres Endkunden in das Suchfeld '%Name' ein (mit dem Wildcard-Zeichen „%“ davor).
- 3) Entfernen Sie den Haken in der 'Apply preferred list' Box.
- 4) Drücken Sie den Button 'Search Companies'.

In der dann angezeigten Ergebnisliste sehen Sie die **CLS Company ID** in der Spalte "ID".

Sollten für Ihr Unternehmen mehrere CLS Company IDs angegeben sein, so wählen Sie diejenige mit dem Type „Reseller“ (nicht Type „End Customer“ wie bei dem Endkundenkonto).

CLS Bildschirm Ausdruck:

The screenshot displays the Unify Central License Server interface. On the left, a navigation menu is visible with 'View License Assets' highlighted. The main window shows a 'Search Companies' dialog box. The search criteria are set to '%Name: %unify'. The 'Apply preferred list' checkbox is unchecked. The search results table shows one entry with ID '0000-10039885' and Type 'End Customer'. Below the table, there are fields for 'Product', 'Feature', 'License type', 'Language', 'Start date', 'To', 'Expire date', 'To', 'Sales Order #', 'Delivery Note #', and 'Purchase Order #'. A 'Search' button is located at the bottom of the dialog box.

Über Unify

Unify ist ein weltweit führendes Unternehmen für Kommunikationssoftware und -services. Unsere Lösungen vereinen unterschiedliche Netzwerke, Geräte und Applikationen auf einer einzigen, einfach bedienbaren Plattform, die Teams einen umfassenden und effizienten Austausch ermöglicht. Damit verändert sich die Art und Weise wie Unternehmen kommunizieren und zusammenarbeiten nachhaltig - die Teamleistung wird verstärkt, das Geschäft belebt und die Business-Performance erheblich verbessert. Aus seiner Siemens-Herkunft heraus setzt Unify auf verlässliche Produkte, Innovationen, offene Standards und Sicherheit als Grundlage für seine integrierten Kommunikationslösungen, mit denen Unify 75% der „Global 500“-Unternehmen beliefert. Unify ist ein Joint Venture von The Gores Group und Siemens AG.

unify.com



Copyright © Unify GmbH & Co. KG, 2015
Hofmannstr. 63, D-81379 Munich, Germany
All rights reserved.
Reference No.: A31002-P3010-D101-2-7629

The information provided in this document contains merely general descriptions or characteristics of performance which in case of actual use do not always apply as described or which may change as a result of further development of the products. An obligation to provide the respective characteristics shall only exist if expressly agreed in the terms of contract. Availability and technical specifications are subject to change without notice.

UNIFY Harmonize
your enterprise

Unify, OpenScape, OpenStage and HiPath are registered trademarks of Unify GmbH & Co. KG. All other company, brand, product and service names are trademarks or registered trademarks of their respective holders.