

Vorbereitung auf die Prüfung 70-671

Volumenlizenzlösung für kleine und
mittelständische Unternehmen

Name:

Unternehmensbeschreibung:

Angel Services ist ein caritatives Krankenhaus, welches kostenfreie medizinische Unterstützung anbietet. Das Hauptquartier ist in Chicago. Dort arbeiten 50 Mitarbeiter und 100 Volontäre. Die Volontäre reisen in die lokalen, kommunalen Hilfszentren, um dort medizinische Hilfe anzubieten und Behandlungen durchzuführen.

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzsituation:

Die komplette Hard- und Software des Krankenhauses setzt sich aus öffentlichen Spenden zusammen.

Bestehende IT-Umgebung:

Es gibt nur einen Administrator bei Angel Services. Jeder Mitarbeiter bekommt einen Desktop Computer. Es sind aktuell unterschiedliche Version von Windows und Office auf den Rechnern installiert. Es gibt keinen Server und alle Mitarbeiter nutzen öffentliche Mailadressen für die Kommunikation. Für die Patienten werden keine Computer zur Verfügung gestellt.

Geschäftsziele:

Angel Services möchten die folgenden Ziele verwirklichen:

- Standardisierung der Desktop Anwendungen
- Reduzierung der Lizenzkosten auf das Minimum
- Implementieren einer internen Mail-Lösung
- Redundante Serverstruktur
- Reduzierung der Kosten für Support der Desktops auf das Minimum
- Schutz vor externen Netzwerkangriffen durch eine Sicherheitslösung
- Zugriff für alle Nutzer auf einen Drittanbieter-Software, die einen SQL Server voraussetzt.

Für den Fall, dass Angel Services Lizenzen für die Forefront Security Suite Lizenzen kaufen muss, über welches Programm können die Lizenzen gekauft werden?

- A: Open Academic
- B: Open License für Wohltätigkeitsvereine
- C: Open Value ☒
- D: Open License

→ Ratezahlung (budgetierend)
→ Standardisierung selbst
nicht mit Open License

Welche der folgenden Microsoft Produkte erfüllt die Ziele von Angel Services hinsichtlich der Sicherheit?

- A: Microsoft System Center Data Protection Manager
- B: Microsoft ISA Server ☒
- C: Microsoft Forefront Client Security (Schutz des Clients)
- D: Microsoft Forefront Security for Exchange Server

Proxy/Firewall:
Schützt vor externen
Netzwerkangriffen

Welche der folgenden Ziele stehen mit der Wahl des geeigneten Lizenzprogramms im Zusammenhang?

- A: Implementieren einer internen Mail-Lösung
- B: Standardisierung der Desktop-Anwendungen
- C: Reduzierung der Lizenzkosten auf ein Minimum ☒
- D: Reduzierung der Kosten für den Desktop Support

→ zeigt auch die Vorteile
standardisierung (einfach)
(Ratezahlung) nicht
behalten
hängt im weiteren Sinne mit
Standardisierung zusammen
(überall gleiches OS)
→ einfachere Administration

Welche der folgenden Lizenzoptionen vereinen die Anforderung, dass eine SQL Server für die Drittanbieter-Software genutzt wird und stellen in gleicher Weise eine Reduzierung der Lizenzkosten dar. Welche Lizenzlösung sollte genutzt werden?

- A: Man sollte Open Value wählen *(hat mit SQL-Server nichts zu tun)*
- B: Man sollte einen Campus Agreement wählen
- C: Man sollte ein SPLA (Services Provider License Agreement) Vertrag machen
- D: Man sollte hier auf das ISV (Independent Software Vendor) Royalty Lizenzprogramm zurückgreifen **X**

Angel Services plant einen Mailzugriff für alle Volontäre in den nächsten zwei Jahren zur Verfügung zu stellen. Daher sollte eine Serverlösung gefunden werden, die einen web-basierten Mail-Zugriff für die Volontäre bereitstellt. Welche der folgenden Serverlösungen sollte genutzt werden?

- A: Essential Business Server Standard, für die Volontäre die EBS Server CAL Suite, für die Mitarbeiter die EBS Server CAL Suite
- B: Essential Business Server Premium, für die Volontäre die EBS Server CAL Suite, für die Mitarbeiter die EBS Server Premium CAL Suite **X**
- C: Small Business Server Standard, für die Volontäre die EBS Server CAL Suite, für die Mitarbeiter die EBS Server CAL Suite
- D: Small Business Server Premium, für die Volontäre die EBS Server CAL Suite, für die Mitarbeiter die EBS Server Premium CAL Suite

- Lizenz-Pool wird sich vergrößen
- aber noch Projekten wieder verkleinert

Unternehmensbeschreibung:

Wiikigo Ltd. bietet Managed Services für verschiedene Unternehmen. Es sind 120 Vollzeitbeschäftigte bei dem Unternehmen angestellt. Das Büro ist in Miami.

Lizenzsituation:

Wiikigo kauft OEM Lizenzen für die Betriebssysteme und beschafft sich Microsoft Office Lizenzen über einen Open Vertrag.

Geschäftsanforderungen:

Geplante Veränderungen:

Wiikigo plant mit weiteren 160 Personen dieses Jahr. Wenn große Projekte kommen, wird das Unternehmen weitere Teilzeitangestellte einstellen. Das Unternehmen stellt allen Teilzeitbeschäftigten einen Desktop zur Verfügung. Nach abgeschlossenen Projekten werden die Desktops zurückgegeben. Auf den Servern läuft Windows Server 2003. Mit Ende des Jahres soll der Windows Server 2008 eingeführt werden. Wiikigo plant zusätzliche physikalische Server mit Windows Server 2008 und Hyper-v. Der neue Server sollte der Host für vier virtuelle Maschinen sein. Innerhalb der virtuellen Maschinen soll auch der Windows Server installiert werden.

Aktuelle Herausforderungen:

Aufgrund der Tatsache, dass die Autorisierungsnummer des Vertrages für jeden neuen Kauf geöffnet wurden, fällt das Nachverfolgen der Lizenzeinkäufe immer schwerer.

Geschäftsziele:

Wiikigo möchte folgende Ziele verfolgen:

- alle Formulare sollen zentral bereitgestellt werden.
- Ein Produktschlüssel soll für das Installieren der Desktop Anwendungen genutzt werden
- Die Desktop Anwendungen sollen über das gesamte Unternehmen standardisiert werden
- Die Benutzer sollten mit InfoPath Formulare erstellen
- Mithilfe des Browsers sollten die Benutzer auf interne Dokumente zugreifen können
- Man möchte eine flexible Umgebung haben, die der Fluktuation der Mitarbeiter Rechnung trägt.
- Die Budgetplanung sollte vereinfacht werden und zeitgleich sollte man immer auf die aktuellste Version der Software Zugriff haben

Das Unternehmen benötigt ein Volumenlizenzprogramm. Welches würden Sie empfehlen?

A: Open License

B: Select Licence

C: Open Value Company-wide

D: Open Value Subscription X

da sich die Anzahl der Lizenzen erhöht und nach abgeschlossenen Projekten wieder vermindert

Das Unternehmen benötigt einen Vertrag, welcher dem Wachstum der Firma gewachsen ist. Welches der folgenden Programme kommt hier in Frage?

A: Enterprise Subscription

B: Select Plus

C: Open Value

D: Enterprise Agreement Subscription ☒

*ab 250 lizenzen (120 + 160 = 280)
+ Zeitarbeiter*

Das Unternehmen möchte Desktop Anwendungen automatisiert installieren. Welche Möglichkeit der folgenden Volumenlizenzrechte ist hier wichtig?

A: Cross-Language Rechte

B: Work at Home Rights

C: Re-Imaging Rechte ☒

D: Downgrade Rechte

Das Unternehmen braucht eine Lizenzlösung für den Roll-Out von Hyper-V.
Was ist die minimale Anzahl erforderlicher Windows Lizenzen?

A: Vier Windows Server 2008 Standard Lizenzen

B: Fünf Windows Server 2008 Enterprise Lizenzen

C: Eine Windows Server 2008 Enterprise Lizenz ☒

D: Eine Windows Server 2008 Standard Lizenz

*1 phys. + 4 virtuelle Instanzen
ausführbar*

Welche der folgenden Optionen macht das zentrale Erstellen und Verwalten von Formularen möglich?

A: Microsoft Office InfoPath ☒

B: Microsoft Office SharePoint Server for Internet Sites

C: Microsoft Interop Forms Toolkit

Das Unternehmen möchte einen bestmöglichen ROI durch den Open Value Vertrag.
Welches der Produkte empfiehlt ihr dem Kunden?

A: Office Professional 2007

B: Office Professional Plus 2007 ☒

C: Office Small Business Edition 2007

D: Office Basic 2007

Wiikigo plant einen Open License Vertrag. Welches der folgenden Geschäftsziele lässt den Open Vertrag als nicht sinnvoll erscheinen (mehr als eine Antwort ist richtig)?

A: Benutzen eines Product Keys für die gesamte Installation

B: Angebot einer flexiblen Lizenzstrategie, die der Fluktuation im Unternehmen Rechnung trägt. ☒

C: Reduzierung der Kosten per Sofortzahlung, um dennoch die Software auf den aktuellsten Stand zu bringen ☒

D: Standardisierung der Desktop Anwendungen über die gesamte Firma hinweg. ☒

*(alle VL-Verträge)
(Sofortkosten)
(geht nicht mit Open License)*

Unternehmensbeschreibung

Informationen über das Unternehmen.

Grooveware Inc. Ist ein großer Produzent von Möbeln.

Physikalische Standorte:

Es gibt ein Büro in New York. Dort arbeiten 180 Menschen.

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzsituation:

Grooveware kauft Lizenzen bisher als OEM und Open Lizenz.

Bestehende IT Umgebung:

Die Firma hat für jeden Mitarbeiter einen PC. Aktuell sind unterschiedliche Versionen von Windows und Office auf den Rechnern installiert.

Geschäftsanforderungen:

Nach einer entsprechenden Überprüfung plant das Unternehmen die Windows SharePoint Services einzusetzen.

Grooveware plant die Desktops in den nächsten drei Jahren auf Windows XP

Professional zu standardisieren. Ein Wechsel auf Windows Vista ist nicht geplant.

Serverseitig hält Grooveware den Kauf von Lizenzen mit Software Assurance für nicht notwendig.

Geplante Veränderungen:

In den nächsten vier Jahren plant Grooveware alle Desktops auszutauschen und den Exchange Server 2007 zu implementieren. Alle Server sollen auf den aktuellen Windows Server gebracht werden.

Aktuelle Herausforderungen:

Bisher erfolgten die Softwareeinkäufe ungeplant und sind nicht sauber dokumentiert worden.

Geschäftsziele:

Grooveware möchte die folgenden Ziele erreichen:

- Unbefristete Nutzungsrechte an den Lizenzen
- Einfache Lizenzdokumentation
- Standardisierung auf die aktuelle Version der Anwendungen auf dem Desktop
- Minimierung der Sofortzahlung für die Desktop Anwendungen
- Unified Messaging für alle Mitarbeiter des Unternehmens mit dem Exchange Server 2007
- Flexibilität beim Erwerb von neuen Serverlizenzen. Selbige sollen mit und ohne Software Assurance gekauft werden können

Das Unternehmen benötigt eine Einkaufsmöglichkeit, welche die Kosten für den Erwerb des Betriebssystems hinsichtlich des geplanten Wechsels reduzieren kann. Welche der folgenden Option sind geeignet.

A: Windows Vista Business im Rahmen eines Enterprise Agreements

B: Windows Vista Business FPP

C: Windows Vista Business OEM

D: Windows Vista Business unter einem Select Vertrag

X günstigste Beschaffung, wenn die HW gariso ausgetauscht wird

Welche der folgenden Lizenzen sind für den Einsatz der Windows SharePoint Services erforderlich?

A: Office SharePoint Server for Internet Sites wird zur Bereitstellung der Windows SharePoint Services genutzt

B: Windows Server User CAL stellt den Zugriff auf die Windows SharePoint Services bereit ☒ (sind auf jedem ~~WSS~~ Server installiert)

C: Office SharePoint Server CAL wird für den Zugriff auf die Windows SharePoint Services genutzt

D: Der Windows Server External Connector ist erforderlich, um auf die Windows SharePoint Services zuzugreifen

Grooveware denkt über einen Volumenlizenzvertrag für Windows Vista ohne Software Assurance nach. Das Unternehmen denkt über die Vorteile nach, die für das Produkt Windows Vista Business unter einen Volumenlizenzvertrag zur Verfügung gestellt werden. Welche Vorteile können hier genutzt werden?

A: Neuzuweisung der Software ☒ (nur bei Anwendungen + Server)

B: Die Onlineverwaltung der Lizenzen ☒ (im VLSC)

C: Downgrade Rechte ☒

D: Recht auf die neue Version der Software (nur mit SA)

Aktuell denkt man bei Grooveware über den Einkauf von Office mit Software Assurance nach. Die Firma muss sich für einen Volumenlizenzvertrag entscheiden. Welcher der folgenden Verträge erlaubt eine verteilte Zahlung?

A: Open Value Company-wide ☒

B: Select Vertrag

C: Open License

D: Open Value Subscription $\rightarrow$ nicht, will Einzahlung

Welcher Vertrag erfüllt am besten die Anforderungen an die Serverlizenzierung?

A: Open Value Company-wide

B: Open Value

C: Open License ☒ (Kundenwunsch: keine SA)

D: Open Value Subscription

Welche Lizenzen sind erforderlich, um Unified Messaging im Unternehmen einzuführen? (mehrere Antworten sind richtig)

A: Windows Server External Connector Lizenz

B: Exchange Server Standard CAL ☒

C: Exchange Server Enterprise CAL ☒

D: Exchange Server External Connector Lizenz

(Voice mail)
 $\rightarrow$ Unified Messaging ist nur in der Ent. Ed. verfügbar

Welcher Vertrag ist am besten geeignet, um die Anforderungen hinsichtlich der Office Anwendungen und die Kostenreduzierung zu erfüllen?

A: Open Value Company-wide ☒

B: Open License

C: Open Value

D: Open Value Subscription

(Standardisierung von Win XP Prof.)
muss hier berücksichtigt werden

Es gibt ein weiteres Unternehmen namens Wiikigo, Ltd. in Paris. Wiikigo hat 480 Desktops. Aktuell plant Grooveware die Übernahme von Wiikigo. Welches Lizenzprogramm erfüllt nach der Zusammenführung die Geschäftsziele für die Desktopanwendungen?

- A: Open Value
- B: Select License mit Software Assurance Membership
- C: Enterprise Agreement ☒
- D: Open Value Company-wide

keine Standardisierung möglich
(da weltweit gültig, ab 250 Lizenzen)

Welche der folgenden Lizenzprogramme ermöglicht einen rabattierten Preis bei der Standardisierung eines Plattformproduktes?

- A: Open License
- B: Select License
- C: Open Value
- D: Enterprise Agreement ☒
- E: Open Value Company-wide ☒

(beide)

25

Paris
120 MA
20 Desktop
100 VR

IT
Desel
London
100 MA
60 Desktop
65 Mitarbeiter
35 - 1 Person

Unternehmenshintergrund:

Informationen über das Unternehmen:

Fanex Export Corporation ist ein großes Exportunternehmen. Der Hauptsitz ist in Paris und Hauptverteilungszentrum ist in London. Es gibt 120 Mitarbeiter und 20 Desktop Rechner in Paris. 100 Mitarbeiter sind im Vertrieb tätig.

In London sind 100 Mitarbeiter und 60 Desktops. 65 Mitarbeiter teilen sich einen Rechner, die anderen 35 Mitarbeiter haben einen eigenen Rechner. Jeder Vertriebsmitarbeiter hat ein Notebook.

Bestehende Umgebung

Bestehende Lizenzumgebung

Das Unternehmen kauft die gesamte Software als vorinstallierte Software.

OEM

Bestehende IT-Umgebung

Die IT Abteilung in London kauft die gesamte Hardware ein und trifft alle IT Entscheidungen.

Das Unternehmen nutzt Windows 2000 Professional, Windows XP Professional, Windows Server 2008 und Office Professional 2003.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Fanex Export Corporation plant Terminal Services für die Vertriebsmitarbeiter zu implementieren. Diese werden auf die Terminal Services über ihre Notebooks zugreifen. Nach einer vorsichtigen Untersuchung plant man ein weiteres Büro in New York mit 25 Mitarbeitern für den Vertrieb.

Geschäftliche Ziele:

Fanex Export Corporation möchte die folgenden Geschäftsziele erreichen:

- Jeder Mitarbeiter soll ohne Unterbrechung auf E-Mails zugreifen können
- Standardisierung der Software
- Reduzierung der Softwarekosten auf ein Minimum
- Reduzierung von Spam und Steigerung der Verfügbarkeit von E-Mail
- Nutzung des SQL Server 2008 und eine Datenbanklösung zu haben
- Einfache zu verwaltende Lizenzlösung
- Angebot für die Vertriebler mit minimalen Kosten Office trainieren zu können.
- Möglichkeit für die Vertriebler über Terminal Server Technologien auf Office zuzugreifen

Fanex Export Corporation muss ihre SA Benefits aktivieren. Welche der folgenden Webseiten können dafür genutzt werden?

- A: Volume Licensing Service Center
- B: Microsoft Volume Licensing Homepage
- C: explore.ms
- D: Call Logging Tool

X

Welches der folgenden Produkte erfüllt die geschäftlichen Anforderungen und das angepeilte Wachstum?

- A: Microsoft Small Business Server Premium
- B: Microsoft Essential Business Server Premium
- C: Microsoft System Center Essentials

(nur bis zu 75 Geräte) -> nicht ok
(bis zu 200 Geräte) X

D: Microsoft Small Business Server Standard

Welche Lizenzlösung erfüllt am besten die geschäftlichen Anforderungen?

A: OEM

B: Service Provider Licensing Agreement (SPLA)

C: Open Value Company-wide ☒ (bz Standardisierung, Rechte, Flächweit)

D: Open Value

Welches der folgenden Prozesse beschreibt am besten die bisherige Strategie des Unternehmens?

A: Dezentrale Entscheidungen und zentraler Einkauf

B: dezentrale Entscheidungen und dezentraler Einkauf

C: Zentrale Entscheidung und dezentraler Einkauf

D: Zentrale Entscheidung und zentraler Einkauf ☒ (Lokal)

Welche der folgenden SA Services adressierte die Geschäftsziele des Unternehmens am besten?

A: Home Use Program

B: 24*7 Problem Resolution Support

C: Training Vouchers

D: eLearning ☒ (geringer Aufwand; oft und zeitunabhängig) → Abendkurse

Das Unternehmen kauft 10 neue Rechner. Das Betriebssystem ist auf den Geräten vorinstalliert. Wie lange hat das Unternehmen Zeit Software Assurance für das Betriebssystem zu kaufen?

A: 15 Tage

B: 30 Tage

C: 45 Tage

D: 75 Tage

E: 90 Tage ☒

F: 120 Tage

Das Unternehmen denkt darüber nach die erforderlichen Lizenzen über einen SPLA Partner zu beziehen. Einige der Geschäftsanforderungen stehen allerdings im Widerspruch zu dem SPLA Modell. Welche Gründe sprechen gegen die Nutzung eines SPLA Modells?

☒ A: Angebot an die Vertriebler zu minimalen Kosten Trainings im Bereich Office anzubieten

B: Möglichkeit der Vertriebler über einen Terminal Server auf Office zuzugreifen

C: Standardisierung der Software

D: Eine einfach zu verwaltende Softwarelösung

Sie sollten die aktuelle Einkaufsstrategie für Microsoft Software wissen. Welche der folgenden Herangehensweisen nutzt das Unternehmen aktuell?

A: Open Value wird aktuell genutzt

B: FPP ist die bevorzugte Lizenzform

C: OEM wird aktuell gekauft ☒ (vorinstallierte SW)

D: Über Select Plus werden die Lizenzen gekauft

keine SA
verfügen, da
die
Lizenzen
dem Provider
gehören

Das Unternehmen denkt über einen unternehmensweiten Vertrag nach. Man fragt Sie nach den Vorteilen eines Company-wide Vertrages. Welchen der folgenden Vorteile würden Sie nennen?

A: Zwei Jahre Laufzeit

B: Unbefristete Lizenzen ☒

C: Lizenzkauf ohne Software Assurance

D: Plattformrabatt für die Softwareeinkäufe ☒

Unternehmensbeschreibung:

Informationen über das Unternehmen

Die Every Bank ist eine Finanzorganisation welche Kapital in unterschiedlichen Bereichen investiert.

Geographische Verteilung:

Every Bank hat nur einen Standort. Es gibt 180 Mitarbeiter und ein Unternehmensstandort der Bank. 30 Mitarbeiter arbeiten im Marketing.

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzsituation:

Every Bank kauft bisher Lizenzen für das Desktop Betriebssystem als OEM Software und Microsoft Office als FPP Produkt.

Bestehende IT Umgebung:

Es gibt 60 Desktops und 30 Laptops in der Bank. Verschiedene Versionen von Office sind auf den Rechnern installiert. Die Laptops werden von den Marketing Mitarbeitern geteilt. Die Bank hat einen Windows Small Business Server 2003 Standard.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Die Bank möchte einen neuen Server kaufen, um die eigene Webseite zu hosten. Aufgrund des schnellen Wachstums plant die Bank 130 neue Mitarbeiter im nächsten Jahr einzustellen.

Man möchte neue Anwendungen installieren, auch Microsoft Access muss auf den Rechnern installiert werden.

Problemstellung:

Seitdem die Every Bank verschiedene Versionen von Office einsetzt gibt es immer wieder Schwierigkeiten mit der Kompatibilität unterschiedlicher Dateien.

Geschäftliche Ziele:

Every Bank möchte die folgenden Geschäftsziele erreichen:

- Reduzierung der Initialkosten auf ein Minimum
- Zugriff von externen Nutzern auf die Webseite der Bank
- Sicherstellen, dass die Mitarbeiter im Marketing mit den neuen Funktionen mit Office klarkommen
- Unbefristetes Nutzungsrecht für alle lizenzierten Produkte
- Möglichkeit die Software über Images zu verteilen
- Standardisierung von Office auf allen Computern
- Es soll sichergestellt werden, dass immer die aktuellste Version der Anwendung ohne zusätzliche Kosten genutzt werden kann

Welche der folgenden Lizenzen erfüllt den Anspruch des Unternehmens hinsichtlich des Einsatzes eines Web Servers?

- A: Windows Server Enterprise
- B: Windows Server Datacenter
- C: Windows Web Server ☒
- D: Windows Server Standard

Welche der folgenden Rechte beinhaltet die aktuelle Form der Lizenzierung (mehrere Antworten sind korrekt)?

- A: Downgrade Rechte für das aktuelle Betriebssystem ☒ *Office hat Downgrade-Recht*
- B: Re-Imaging Rechte
- C: New Version Rights
- D: Möglichkeit der Neuuzuweisung der Anwendungen ☒ *(?)*

Die Bank hat Bedenken in Bezug auf den Erwerb von Lizenzen als FPP. Welches Geschäftsziel kann durch den Kauf von FPP Lizenzen erreicht werden?

- A: Zugriff von externen Benutzern auf die Webseite der Bank *(external connector)*
- B: Möglichkeit eines automatisierten Deployments von Images *(VL-Recht)*
- C: Unbefristetes Nutzungsrecht aller lizenzierten Produkte ☒
- D: Reduzierung der Initialkosten *→ Sofortzahlung*
- E: Sicherstellen, dass immer die aktuelle Version von Office eingesetzt werden kann *→ kein Upgrade-Recht (SA)*

Welcher Server passt am besten zu dem Unternehmen unter Berücksichtigung des geplanten Wachstums der Bank?

- A: Windows Small Business Server 2003 Premium ☒ *73 Geräte → zu klein*
- B: Windows Essential Business Server 2008 ☒ *(300 Geräte möglich)*
- C: Windows Web Server 2008
- D: Windows Server 2008 Standard Edition

Welche der folgenden SA Services erfüllen die Geschäftsziele des Unternehmens?

- A: Packaged Services
- B: TechNet Plus Subscription
- C: eLearning ☒
- D: Training Vouchers *→ nur für IT-Profs*

Welches Lizenzprogramm würden Sie empfehlen?

- A: Open Value
- B: Open License
- C: Open Value Subscription
- D: Open Value Company-wide ☒ *(Standardisierung)*

Verh: 90
Prod: 65
Ver: 15
170

25
85

Unternehmensbeschreibung:

Informationen über das Unternehmen:

GrooveShow Company ist ein Möbelhersteller. Es gibt drei Abteilungen in dem Unternehmen. Im Verkauf arbeiten 90 Mitarbeiter, 65 arbeiten in der Produktion und 15 Mitarbeiter in der Verwaltung.

Geographische Verteilung:

Das Hauptquartier ist in Paris. Es gibt 12 Geschäfte und drei Fabriken, die auch in Frankreich sind.

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzsituation:

GrooveShow kauft alle Office, Windows Server und Windows Server CALs über verschiedene Open Verträge. Alle Windows Betriebssysteme werden als OEM Lizenz erworben. Im Moment gibt es keine Lizenzen mit Software Assurance.

Bestehende IT Umgebung:

Es gibt 25 Desktops und 85 Laptops im Netzwerk des Unternehmens. Die Mitarbeiter im Vertrieb nutzen Laptops. Alle Rechner haben Windows XP Professional und Office Professional installiert.

Es gibt einen Server in der Hauptstelle. Auf dem Server sind der Windows Server 2003 und der Exchange Server 2003 installiert. Das Unternehmen hat in der Fabrik noch einen weiteren Windows Server 2003.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

GrooveShow möchte eine Web-Portal Lösung einsetzen, um die gemeinsame Arbeit an Daten zu ermöglichen, Windows Mobile Smartphones werden für die Vertriebler eingeführt, so dass immer ein Zugriff auf Mails möglich ist. Darüber hinaus soll noch Windows Vista in kurzer Zeit eingeführt werden.

Problemstellung:

Der aktuelle Weg des Softwareeinkaufs ist zu kompliziert. GrooveShow Company ist unsicher in Bezug auf Richtigkeit der Lizenzierung.

Geschäftsziele:

GrooveShow Company möchte die folgenden Ziele erreichen:

- Unbefristete Nutzungsrechte für alle erworbenen Lizenzen
- Bessere Kontrolle über den Einkaufsprozess von Lizenzen
- Sicherstellen, dass GrooveShow immer die neueste Microsoft Software einsetzen kann
- Sicherstellen, dass die Mitarbeiter im Verkauf auch auf den heimischen PCs Office nutzen können
- Reduzierung der Lizenzierungskosten und der Kosten für das Verteilen der Software
- Reduzierung der Kosten für die Verwaltung der Computer auf ein Minimum
- Reduzierung der Initialkosten für Windows Vista, Windows Mobile und ein Web Portal auf ein Minimum

Sie sollen ein Produkt identifizieren, welches die Geschäftsziele von GrooveShow erfüllen kann. Welches Produkt erfüllt die Anforderungen an die einfache Verwaltung der Desktops?

- A: Microsoft System Center Virtual Machine Manager
- B: Microsoft Solution Accelerator for Business Desktop Deployment
- C: Microsoft Host Integration Server
- D: Microsoft Desktop Optimization Pack ☒

Die Initialkosten sollen reduziert werden. Welche der folgenden Methoden erfüllen die Geschäftsziele des Unternehmens?

- A: Monatliche Zahlungen ☒
- B: Einkauf von FPP Produkten
- C: Sofortige Zahlung
- D: Verteile Zahlung in Form eines Ratenkaufs ☒

GrooveShow fragt nach Empfehlungen in Bezug auf die Software Assurance Services. Sie sollen die Ziele des Unternehmens für die Mitarbeiter erfüllen. Welche Benefits sollten Sie vorschlagen?

- A: Home Use Program ☒
- B: TechNet Plus Subscription
- C: eLearning
- D: Packaged Services

Sie sollen ein Lizenzprogramm empfehlen. Welches schlagen Sie vor?

- A: Open License
- B: Select License
- C: Open Value Company-wide ☒
- D: Open Value Subscription

Sie sollten eine Lizenzstrategie empfehlen. Alle Geschäftsziele des Unternehmens sollten erfüllt werden.

Welche der folgenden Optionen im Bereich der Serverlizenzierung sollte der Kunde nutzen?

- A: External Connector
- B: User CALs ☒
- C: Device CALs
- D: Prozessor Lizenzen

(weniger Geräte als User!) → ?

Sie sollen eine Lösung für das Web Portal vorschlagen. Welcher Microsoft Server wäre dafür geeignet?

- A: Office SharePoint Server ☒
- B: Internet Security und Acceleration Server
- C: Exchange Server
- D: Office Groove Server

Welche der folgenden Webseiten erlaubt es dem Unternehmen die SA Services zu aktivieren?

- A: License Advisor
- B: Volume Licensing Service Center ☒
- C: License Wise
- D: explore.ms

Unternehmensbeschreibung:

Informationen über das Unternehmen:

Tipkey ist eine Organisation die Beteiligungen an anderen Unternehmen hat. Sie hält 52% an Kosta Ltd. Und 95% an GSK Inc. Es gibt einige Mitarbeiter in den dazugehörigen Unternehmen. Bei Tipkey arbeiten 120 Mitarbeiter. Bei Kosta Ltd und GSK Inc. sind jeweils 30 und 50 Mitarbeiter beschäftigt.

Seitdem die drei Unternehmen eine flexible Arbeitsumgebung haben, dürfen die Mitarbeiter auch von zu Hause aus arbeiten. Die Mitarbeiter in allen drei Unternehmen haben gemeinsame Kunden und arbeiten in unterschiedlichen Projekten zusammen.

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzsituation:

Die beiden Tochterunternehmen erwerben ihre Lizenzen separat und zahlen häufig höhere Lizenzkosten als die Mutter Tipkey. Tipkey genehmigt die Einkaufsentscheidungen.

Bestehende IT Umgebung:

Mitarbeiter von allen drei Unternehmen haben ihre eigenen Desktops. Alle Rechner arbeiten mit Windows XP Professional oder mit Windows Vista Business. Darüber hinaus sind verschiedenen Versionen von Office installiert. Es gibt fünf Windows Server im Unternehmensnetzwerk. Die Software wird im Unternehmen ca. alle zwei Jahr aktualisiert.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Das Unternehmen Tipkey wächst in letzter Zeit, die Umsätze steigen und das Unternehmen plant in den nächsten drei Jahren mehrere Mitarbeiter einzustellen. Man denkt über den Microsoft Office SharePoint Server nach, womit die Zusammenarbeit der Mitarbeiter vereinfacht werden soll. Jeder Vertriebsmitarbeiter soll einen PDA bekommen, so dass der Exchange Server auch immer außerhalb des Büros leicht zu erreichen ist.

Geschäftliche Herausforderungen:

Das Budget der IT ist ziemlich am Limit und es fällt schwer, die neue Software verbunden mit Wartung einzukaufen.

Geschäftsziele:

Die folgenden Geschäftsziele sollen bei Tipkey erreicht werden:

- Bereitstellung von Office über Terminal Services
- Berechtigungen für alle Mitarbeiter auf alle Server zuzugreifen
- Standardisierung der Desktop Betriebssysteme in allen drei Unternehmen
- Standardisierung der Desktop Anwendungen in allen drei Unternehmen
- Upgrade der Server in allen drei Unternehmen auf die neueste Version des Windows Server
- Reduzierung der Einstiegskosten auf ein Minimum
- Reduzierung der Kosten für den Support
- Verplanung des gesamten Software Budgets jedes Finanzjahr
- Sicherstellen, dass die Mitarbeiter jederzeit die neueste Version von Outlook und Outlook Web Access nutzen können

- Implementierung der aktuellen Exchange Version in allen drei Unternehmen in den nächsten sechs Monaten

Welche der folgenden Zahlungsweisen werden vom Kunden bevorzugt?

- A: Verteilte Zahlung ☒ (Reduzierung d. Einstiegskosten, knappes Star-Budget)
- B: Microsoft Financing
- C: Leasing
- D: Sofortzahlung

Der Kunde fragt nach OEM Lizenzen. Welche der folgenden Geschäftsziele steht dem Erwerb von OEM Lizenzen entgegen.

- A: Upgraden der Server in allen drei Unternehmen auf die aktuellste Version des Windows Server
- B: Sicherstellen, dass die aktuellste Version von Outlook und Outlook Web Access genutzt werden kann
- C: Standardisierung der Desktop-Anwendungen in allen drei Unternehmen → ☒ (ginge auch ohne entsprechende Vorfragung einfach möglich zu bestellen, was gebraucht wird)
- ✓ D: Reduzierung der Einstiegskosten auf ein Minimum ☒ → Paketzahlung (Open Value)
- E: Anforderung auf Office via Terminal Server zuzugreifen

Ihr Unternehmen benötigt einen Download von Office. Sie sollen eine Empfehlung für den Zugriff aussprechen. Ihre Empfehlung soll den Richtlinien des Volumenlizenzvertrags des Unternehmens entsprechen. Welche Empfehlung sprechen Sie aus?

- A: License Advisor
- B: Volume Licensing Service Center ☒ (Portal zum Download von lizenzierten Software)
- C: explore.ms
- D: LicenseWise

Welche der folgenden Exchange CAL erfüllt die Anforderungen des Unternehmens?

- A: Exchange Server Enterprise User CAL
- B: Exchange Server Enterprise Device CAL
- C: Exchange Server Standard User CAL ☒ (Outlook, OWA, E-Mail)
- D: Exchange Server Standard Device CAL

Welche der folgenden SA Benefits bringen den besten ROI für die IT-Abteilung des Unternehmens?

- A: Trainingsgutscheine ☒ → auch möglich, da die Firma dezentral IT-Entscheidungen trifft
- B: Desktop Deployment Planning Services
- C: eLearning
- D: Home Use Program ☒ (MA dürfen auch von zu Hause aus arbeiten, haben sonst nur einen Desktop im Unternehmen)

Sie sollen das sinnvollste Volumenlizenzprogramm für den Kunden erarbeiten. Welche Empfehlung würden Sie aussprechen?

- A: Enterprise Agreement
- B: Open License
- C: Open Value Company-wide ☒ (v.a. wegen der Beteiligung)
- D: Open Value

Unternehmensbeschreibung:

Informationen über das Unternehmen:

Araba Ltd ist ein kleines Unternehmen mit 15 Mitarbeitern und einem Büro.

Bestehende Umgebung:

Aktuelle Lizenzsituation:

Araba kauft bisher OEM Lizenzen

Bestehende IT Umgebung:

Es gibt 15 Desktops bei Araba, jeder Mitarbeiter des Unternehmens hat einen Rechner. Nur für die Desktops besteht eine Verbindung für das Internet. Das Unternehmen hat auf den PCs Windows XP Professional und verschiedene Versionen von Office installiert. Nur wenn die Hardware defekt ist, werden die PCs gegen neue ausgetauscht. Araba hat als kleines Unternehmen keinen eigenen Verantwortlichen für den Bereich IT. Der Hardware Lieferant kümmert sich auch um den Support des Unternehmens.

Geschäftliche Anforderungen:

Der Manager möchte das Unternehmen in zwei Jahren verkaufen. Daher sollen die Kosten auf ein Minimum reduziert werden und nach Möglichkeit auch innerhalb der nächsten zwei Jahre nicht mehr steigen.

Aufgrund der Anforderungen von drei Mitarbeitern soll das Arbeiten von zu Hause aus möglich temporär möglich gemacht werden. Diese Mitarbeiter sollen dedizierte Notebooks vom Unternehmen erhalten.

Geschäftliche Anforderungen:

Araba hat die folgenden Geschäftsziele:

- Alle Lizenzen mit einer Einmalzahlung kaufen
- Ein interner Server für die Bereitstellung von E-Mails soll eingeführt werden
- Alle Rechner sollen einen Internet Zugang erhalten
- Arbeiten mit Notebooks für die drei Mitarbeiter von zu Hause aus
- Sicherstellen, dass die neueste Version von Office zur Verfügung gestellt werden kann
- Sicherstellen, dass die Mitarbeiter die gleiche Version von Office installiert haben
- Implementierung einer Datenbank mit Kundeninformationen die nur von Mitarbeiter eingesehen werden kann

Sie sollen Araba erklären, welche Nutzungsrechte mit dem Erwerb von Office als Volumenlizenz einhergehen! Welche des folgenden Nutzungsrechts bei Office ist für das Unternehmen am wichtigsten?

- A: Araba kann eine Kopie der Lizenz auf jedem lizenzierten Gerät installieren und in gleicher Weise über eine Netzwerkgerät auf die installierte Version zugreifen. → *Kein zentraler Server*
- B: Araba kann eine unlimitierte Anzahl von Kopien auf einen lizenzierten Gerät installieren → *nur 12 ohne!*
- C: Araba kann das Office auf den lizenzierten Gerät und auf einem tragbaren Gerät installieren ☒ *Zwei kopieren*
- D: Araba kann eine Kopie der Lizenz und eine Vorgängerversion auf den lizenzierten Gerät installieren *Es soll überall die gleiche Version ausgeführt werden*

Welches Lizenzprogramm würden sie empfehlen?

- A: Open Value
- B: Enterprise Agreement
- C: Open License ☒
- D: Open Value Company-wide

*Einmalzahlung (Open + SA)
↳ da sowieso noch 2 Jahre verläuft*

Welcher Server sollte bei Araba unter Berücksichtigung der geschäftlichen Anforderungen des Unternehmens installiert werden?

- A: Microsoft Windows Small Business Server Premium ☒
- B: Microsoft Windows Essential Business Server Premium
- C: Microsoft Windows Small Business Server Standard
- D: Microsoft Windows Essential Business Server Standard

(SAL Server nötig)

Welche der folgenden Key müssen vom Unternehmen bei der Installation von Office genutzt werden?

- A: Key Management Server (KMS)
- B: Volume License Key 1.0 (VLK 1.0) ☒
- C: Retail Product Key
- D: Multiple Activation Key (MAK)

Welche Lizenzempfehlung würden sie für den Erwerb des Servers für das Unternehmen vorschlagen?

- A: Open License
- B: Retail Product / FPP
- C: OEM ☒
- D: Open Value

*günstigste Variante, da solche HW-beschaffung
weder muss (noch kann) Server existieren*

Unternehmensbeschreibung:

Live-Cross ist ein medizinisch, wissenschaftliches Institut

Geographische Verteilung

Das Institut hat einen Hauptstandort und 54 weitere Standorte. Pro Office gibt es etwa 35 bis 45 Mitarbeiter. Die meisten wissenschaftlichen Mitarbeiter benutzen textbasierte Terminals um auf ihre Forschungsdaten zuzugreifen.

Nur die Administratoren benutzen Windows basierte Desktops. In jeder Niederlassung gibt es drei Administratoren. Um einen 24h Services sicherzustellen, arbeiten diese in verschiedenen Schichten. Die administrativen Benutzer teilen sich Computer.

Bestehende Umgebung:

Das Institut hat auf allen Desktops Windows XP Professional als OEM Version installiert. Für ein Upgrade auf Windows Vista via Retail benötigen alle Rechner mehr Arbeitsspeicher. Jedes Büro hat ein Server. Alle Server haben ein Betriebssystem und ein E-Mail System eines Drittanbieters. Das Institut nutzt eine Finanzsoftware eines Drittanbieters in dem Kunden- und Forschungsdaten gespeichert werden. Die Finanzsoftware speichert alle Daten in einer Access Datenbank.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Live-Cross plant die folgenden Veränderungen im nächsten Jahr.

- Implementieren eines SharePoint Servers 2007
- Einführung des Windows Server 2008 in jedem Office
- Wechsel auf den Desktops auf Windows Vista
- Alle Rechner mit Office 2007 SBE ausstatten
- Ein Quad-Core Prozessor mit dem SQL Server 2008
- Ein Quad-Core Prozessor mit Exchange Server 2007

Herausforderungen:

Live-Cross muss sich zwei Herausforderungen stellen:

- Die Finanzsoftware ist nicht kompatibel mit Windows Vista
- Das Unternehmen kann die Software nicht sofort bezahlen

Geschäftsziele:

Folgende Ziele verfolgt das Unternehmen

- Unbefristetes Nutzungsrecht an den Lizenzen
- Reduzierung der Lizenzkosten auf ein Minimum
- Alle Anwendungen sollen auf den neuesten Stand gehalten werden
- Die Administratoren sollen auf die neuen Anwendungen trainiert werden
- Über ein Lizenzvertrag sollen die Einkäufe konsolidiert werden

Das Institut benötigt eine Lizenzlösung die es ermöglicht die Finanzsoftware in einer virtuellen Maschine auf Windows Vista laufen zu lassen. Die Lizenzkosten sollen dabei möglichst gering bleiben. Welche der folgenden Lösung solle gewählt werden?

A: Windows Vista Ultimate als Boxprodukt (FPP)

B: Windows Vista Business als OEM

C: Windows Vista Business Upgrade Lizenzen mit Software Assurance

D: Windows Vista Business Upgrade Lizenzen ohne Software Assurance

X → Enterprise -
Version verfügbar
wird 4 virt.
Instanzen

Welche der folgenden Möglichkeiten sollten genutzt werden, um die SA Benefits des Unternehmens zu aktivieren?

- A: License Advisor kann dafür genutzt werden
- B: Volume Licensing Services Center sollte man nutzen ☒
- C: explore.ms
- D: LicenseWise

Welche der folgenden Datenbanklösung ist für Live-Cross geeignet und bietet den besten ROI?

- ?
- A: SQL Server Standard Device CALs
 - B: SQL Server Enterprise User CALs
 - C: SQL Server Enterprise pro Prozessor Lizenz
 - D: SQL Server Standard pro Prozessor Lizenz ☒

Sie sollen eine Lizenzlösung empfehlen, welches die geplante Serverinvestition berücksichtigt und die Geschäftsziele erfüllt. Welche Lösung schlagen Sie vor?

- A: Windows External Connector Lizenz und User CALs für alle anderen Serverprodukte
 - B: Windows External Connector Lizenz und Geräte CALs für alle anderen Serverprodukte
 - C: SQL Server pro Prozessor Lizenz und User CALs für alle anderen Serverprodukte
 - D: SQL Server pro Prozessor Lizenz und Device CALs für alle anderen Serverprodukte ☒
- (Rechner hat sich die Lizenz)*

Welche der folgenden Zahlungsmethoden erfüllen die Geschäftsanforderungen des Unternehmens?

- A: Sofortige Zahlung
- B: Microsoft Financing
- C: Verteilte Zahlung ☒
- D: Leasing

Welches der folgenden Lizenzprogramme erfüllt die Geschäftsziele des Unternehmens?

- A: Open Value Company-wide ☒
- B: Services Provider License Agreement (SPLA)
- C: Open License
- D: Open Value Subscription

Der Kunde fragt Sie, welche der Geschäftsanforderungen durch einen Open Value Subscription Vertrag erfüllt werden würden. Welche der folgenden Anforderungen können Sie nennen (mehrere Antworten sind richtig)?

- A: Reduzierung der Lizenzkosten auf ein Minimum
- B: Unbefristetes Nutzungsrecht an den Lizenzen ☒
- C: Trainingsmöglichkeiten für die Administratoren ☒
- D: Einkauf aller Lizenzen über ein Lizenzprogramm ☒
- E: Alle Softwarelizenzen auf den aktuellsten Stand halten ☒

Unternehmensbeschreibung:

Informationen über das Unternehmen:

Windaus Press ist ein privater Verlag, welcher Bücher und Magazine veröffentlicht. In dem Unternehmen sind 250 Mitarbeiter beschäftigt. Windaus Press hat vier Niederlassungen in Nordamerika.

Bestehende Umgebung:

Windaus Press besteht aus dem Hauptquartier und vielen Zweigstellen. Das Unternehmen kauft alle Lizenzen für die Zweigstellen über einen Open License Vertrag ohne Software Assurance. Der Vertrag beinhaltet Lizenzen von Office Professional 2003 und Windows XP Professional Upgrade. Der Open Vertrag ist bereits abgelaufen.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Aufgrund der Finanzkrise ist der Gewinn des Unternehmens gefallen. Deshalb entscheidet sich das Unternehmen für Kosteneinsparungen, Mitarbeiter sollen reduziert werden und somit auch die Anzahl der Desktops und Notebooks. Nach der Reduzierung der Kosten sollen einige ehemalige Mitarbeiter als Zeitarbeiter beschäftigt werden. Die Zeitarbeiter sollen für die Zeit ihrer Beschäftigung ihre eigenen Notebooks mitbringen. Man plant eine Lösung für die Zusammenarbeit der Zeitarbeiter. Die Lösung muss nicht unbedingt einen Server beinhalten. Alle Mitarbeiter benötigen eine Buchhaltungssoftware eines Drittanbieters. Diese Software setzt die Nutzung von Office 2007 voraus.

Geschäftliche Ziele:

Windaus Press möchte die folgenden Ziele erreichen:

- Die Zeitarbeiter sollen keinen Zugriff auf das interne Netzwerk des Unternehmens haben
- Upgrade auf die neueste Software von Microsoft mit Verfügbarkeit
- Ein Tool für die Zusammenarbeit der Zeitarbeiter
- Vermeidung externer Quellen für die Finanzierung der Lizenzkosten und Reduzierung der Einstiegskosten
- Schutz der Daten auf dem Laptop des Unternehmens im Falle eines Diebstahls
- Auswahl einer Lizenzlösung, die die Möglichkeit bietet die Anzahl der Desktops zu reduzieren

Welche der folgenden Methoden sollten zur Aktivierung der Betriebssysteme auf den Computern genutzt werden?

- A: Multiple Activation Key (MAK) Aktivierung über den Proxy
- B: Multiple Activation Key (MAK) Einzelaktivierung
- C: Key Management Service (KMS)
- D: Einzelaktivierung für jeden Computer ☒

Das Unternehmen fragt nach einer Empfehlung für die Zusammenarbeit der Zeitarbeiter. Welches Produkt würden Sie empfehlen?

- A: Office SharePoint Server 2007
- B: Office SharePoint Server 2007 for Internet Sites
- C: Windows SharePoint Services
- D: Office Groove 2007 ☒

Unternehmensbeschreibung:

Adventure Works ist eine Schule, die Literaturseminare anbietet. Voluntäre reisen zu lokalen Treffpunkten und Bibliotheken, um eine persönliche Beratung und Aktivitäten rund das Thema Literatur anzubieten. Die Schule ist eine anerkannte Weiterbildungseinrichtung.

Der Hauptsitz ist in Miami. Die Schule hat im Moment 45 Mitarbeiter und 60 Voluntäre.

Bestehende Umgebung

Bestehende Lizenzsituation

Die komplette Software und Hardware wurde der Schule gespendet.

Bestehende IT Umgebung

Adventure Works hat einen Administrator.

Jeder Mitarbeiter hat einen Desktop. Auf den Rechnern werden unterschiedliche Versionen von Office und Windows benutzt. Im Moment gibt es innerhalb des Netzwerkes keinen Server. Die Mitarbeiter benutzen einen öffentlichen E-Mail Service. Für die Studenten werden keine Computer zur Verfügung gestellt.

Geschäftliche Ziele:

Adventure Works verfolgt die folgenden Ziele:

- Einführung einer internen E-Mail Lösung
- Ausfallsicherheit für den Fall eines Serverausfalls
- Alle Mitarbeiter sollen auf einer Drittanbietersoftware zugreifen können, die einen SQL Server voraussetzt
- Standardisierung der Desktop Computer
- Minimierung der Lizenzkosten
- Bereitstellen einer Sicherheitslösung um das Netzwerk vor Zugriff von extern zu schützen
- Minimierung der Kosten für Supportfälle im Bereich der Desktops

Sie sollen ein Lizenzprogramm für den Erwerb der Forefront Security Suite Lizenzen empfehlen. Welches Lizenzprogramm sollte der Kunde nutzen?

- A: Open Value ☒
- B: Open License
- C: Open Academic
- D: Open License für Wohltätigkeitsvereine

Sie sollen ein Microsoft Produkt empfehlen, welches die Anforderungen hinsichtlich der Sicherheit gegen externe Angriffe ermöglicht?

- A: Microsoft ISA Server ☒
- B: Microsoft Forefront Client Security
- C: Microsoft Security for Exchange Server
- D: Microsoft System Center Data Protection Manager

Sie sollen die Geschäftsanforderungen identifizieren, die für die Schule im Zusammenhang mit dem Lizenzmodell wichtig sind. Welche zwei Geschäftsziele sollten sie wählen (zwei Antworten sind richtig)?

- A: Minimierung der Lizenzkosten ☒
- B: Standardisierung der Desktop Anwendungen ☒
- C: Minimierung der Kosten für Desktop Support
- D: Bereitstellen einer Lösung, um das Netzwerk gegen externe Angriffe zu schützen

Sie sollen eine Volumenlizenzlösung vorschlagen, die einen Zugriff auf den SQL Server über eine Drittanbietersoftware möglich macht. Welche Lösung sollten sie empfehlen?

- A: Open Value
- B: Campus Agreement
- C: Services Provider License Agreement
- D: Independent Software Vendor (ISV) Royalty Licensing Program ☒

Adventure Works plant die Einführung eines internen E-Mail Service für alle Volontäre in den nächsten drei Jahren. Sie sollen eine Serverlösung empfehlen, um einen webbasierten Zugriff auf E-Mails zu ermöglichen.
Welche Lösung schlagen sie vor?

- A: Small Business Server Standard
 - Für Mitarbeiter die Essential Business Server CAL Suite
 - Für die Volontäre die Essential Business Server CAL Suite
- B: Small Business Server Premium
 - Für die Mitarbeiter die Essential Business Server CAL Suite Premium
 - Für die Volontäre die Essential Business Server CAL Suite
- C: Essential Business Server Standard Lizenz
 - Für die Mitarbeiter die Essential Business Server CAL Suite
 - Für die Volontäre die Essential Business Server CAL Suite
- D: Essential Business Server Premium
 - ☒ Für die Mitarbeiter Essential Business Server CAL Suite Premium
 - Für die Volontäre die Essential Business Server CAL Suite

Sie sollen eine Vertragsempfehlung für Schulen aussprechen.

- A: Open Academic ☒
- B: Open Value Subscription
- C: Open License für Wohltätigkeitsvereine
- D: Campus Agreement

Unternehmensbeschreibung:

Proseware Inc. produziert medizinisches Zubehör.

Geographische Verteilung:

Proseware hat ein Büro in Chicago. In Chicago arbeiten 150 Angestellte.

Bestehende Umgebung:

Jeder Mitarbeiter hat einen eigenen Desktop. Auf den Desktop sind unterschiedliche Versionen von Windows und verschiedene Versionen von Microsoft Office installiert.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Das Unternehmen plant die Einführung der Windows SharePoint Services.

Während der nächsten zwei Jahre soll das Betriebssystem auf den Rechnern auf Windows XP standardisiert werden. Es gibt keine Planungen Windows Vista in dem Unternehmen zu installieren.

Proseware hat entschieden, dass das Recht an neuen Versionen der Serversoftware nicht erforderlich ist.

Während der nächsten drei Jahre plant Proseware die folgenden Veränderungen:

- Alle Desktops sollen ausgetauscht werden
- Upgrade auf Exchange 2007
- Upgrade auf die aktuelle Version des Windows Server

Herausforderungen bei Proseware:

Das Unternehmen kauft Software bisher ohne Strategie und Planung. In gleicher Weise findet auch keine saubere Dokumentation der Investitionen statt.

Geschäftliche Ziele:

Proseware hat die folgenden Geschäftsziele:

- Unbefristete Nutzungsrechte an der Software
- Standardisierung der aktuellen Version der Desktop Anwendungen
- Reduzierung der Kosten für die Sofortzahlung bei Aktualisierung der Desktop Anwendungen
- Mehr Flexibilität beim Einkauf neuer Serverlizenzen, unabhängig ob die Lizenzen mit oder ohne Software Assurance gekauft werden
- Alle Mitarbeiter sollen Zugriff auf die Unified Messaging Funktionen des Exchange Server 2007 erhalten
- Einfacher Zugriff auf eine nachweisbare Lizenzdokumentation

Sie sollen eine Option zum Erwerb der Desktop Lizenzen darstellen, die die Kosten für die geplante Veränderung der Desktop Software möglichst gering hält. Was empfehlen Sie?

- A: Windows Vista Business OEM ☒
- B: Windows Vista Business über einen Select Vertrag
- C: Windows Vista Business über einen Enterprise Agreement Vertrag
- D: Windows Vista Business als Retail Produkt (FPP)

Sie sollen eine Empfehlung für die richtige Lizenzierung der Windows SharePoint Services empfehlen. Welche Lizenzen braucht das Unternehmen?

- A: Office SharePoint Server CAL
- B: Office SharePoint Server for Internet Licenses
- C: Windows Server User CAL ✓
- D: Windows Server External Connector Lizenz

Proseware entwickelt eine Volumenlizenzlösung für Windows Vista ohne Software Assurance.

Sie sollen die Vorteile identifizieren die den Erwerb von Windows Vista Business über einen Lizenzvertrag im Vergleich zum Einkauf als OEM nach sich zieht.

Welchen Vorteil bietet der Kauf als Volumenlizenz?

- A: Downgrade Rechte
- B: Rechte auf die neue Version
- C: Recht zur Neuuzuweisung
- D: Online Verwaltung der Software Lizenzen ✗

Das Unternehmen signalisiert Interesse Office ohne Software Assurance zu erwerben. Sie sollen ein Lizenzprogramm empfehlen, welches einen verteilte, jährliche Zahlung möglich macht. Welches Programm bieten Sie an?

- A: Select License
- B: Open License
- C: Open Value Subscription
- D: Open Value Companywide ✗

Sie sollen ein Lizenzprogramm anbieten, welches die Anforderungen des Unternehmens hinsichtlich der Serverlizenzierung erfüllt. Was empfehlen Sie?

- A: Open License ✗
- B: Open Value Subscription
- C: Open Value Companywide
- D: Open Value

Welche zwei Lizenzen erfüllen den Wunsch des Unternehmens Unified Messaging einzuführen (zwei Antworten sind richtig)?

- A: Exchange Server Standard CAL ✗
- B: Exchange Server Enterprise CAL ✗
- C: Exchange Server External Connector Lizenz
- D: Windows Server External Connector Lizenz

Welche Lizenzlösung empfehlen Sie im Bereich der Anwendungen um die Einstiegskosten für den Erwerb von Microsoft Office zu minimieren?

- A: Open License
- B: Open Value Subscription
- C: Open Value Company-wide ✗
- D: Open Value

Proseware plant die Verschmelzung mit dem Unternehmen Contoso. Contoso sitzt in London und verfügt über ca. 500 Desktops.

Welches Lizenzprogramm ist nach dem Zusammenschluss hinsichtlich der Desktop Anwendungen die richtige Wahl?

- A: Enterprise Agreement ☒
- B: Open Value Company-wide
- C: Open Value
- D: Select License mit Software Assurance Membership

Sie sollen ein Lizenzprogramm vorschlagen, welches die Anforderungen an die Standardisierung auf ein Microsoft erfüllt und mit entsprechenden Rabatten verbunden ist.

- A: Select License
- B: Open License
- C: Open Value Company-wide ☒
- D: Open Value

Unternehmensbeschreibung:

Wide World Importers verkauft und exportiert Produkte. Das Hauptquartier befindet sich in Dublin und die Zentrale zur Verteilung ist in Prag.

Dublin hat 110 Mitarbeiter und 10 Desktops. 100 Mitarbeiter sind Verkäufer. In Prag arbeiten 90 Mitarbeiter und dort sind 50 Desktops. 60 Mitarbeiter in Prag teilen sich 20 Desktops. Die weiteren 30 Kollegen haben ihren eigenen Rechner.

Jeder Verkäufer hat sein eigenes mobiles Gerät.

Bestehende Umgebung:

Die IT Abteilung in Prag ist verantwortlich für technologische Entscheidungen und kauft die komplette Hardware.

Das Unternehmen nutzt die folgende Software:

- Microsoft Windows 2000 Professional
- Microsoft Windows XP Professional
- Microsoft Windows Server 2008
- Microsoft Office Professional 2003

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Wide World Importers plant die Einführung von Terminal Services für die Vertriebsmitarbeiter. Die Verkäufer sollen von ihren mobilen Geräten auf den Terminal Server zugreifen.

Man plant ein neues Büro in Rom. In Rom sollen 20 Verkäufer eingestellt werden.

Geschäftliche Ziele:

Wide World Importers hat die folgenden Geschäftsziele:

- Standardisierung der Software
- Minimierung der Einstiegskosten für Lizenzen
- Reduzierung von Spam und Steigerung der Verfügbarkeit des E-Mail Dienstes
- Bereitstellung von Trainingsmöglichkeiten für Office für minimale Kosten
- Eine einfache Lizenzlösung soll geschaffen werden
- Bereitstellung von Office über eine Terminal Server Lösung
- Einführung einer Datenbanklösung mittels des SQL Server 2008

Fragen und Antworten:

Sie sollen Wide World Importers erklären, wie die Software Assurance Services zu aktivieren sind. Welche Webseite sollten Sie dafür nutzen?

A: explore.ms

B: Call Logging Tool

C: Volume Licensing Service Center X

D: Microsoft Volume Licensing Homepage

Sie sollen ein Produkt empfehlen, welches die Geschäftsziele des Unternehmens erfüllt und den Wachstum berücksichtigt. Welches Produkt empfehlen Sie?

- A: Microsoft System Center Essentials
- B: Microsoft Small Business Server Standard
- C: Microsoft Small Business Server Premium
- D: Microsoft Essential Business Server Premium X

Sie sollen eine Lizenzlösung für das Unternehmen empfehlen.

- A: Open Value Company-wide X
- B: Open Value
- C: Original Equipment Manufacturer (OEM)
- D: Services Provider License Agreement (SPLA)

Sie sollen den Einkaufsprozess von Wide World Importers analysieren. Welches Modell nutzt das Unternehmen aktuell?

- A: Zentrale Entscheidung und zentraler Einkauf X
- B: Zentraler Entscheidung und dezentraler Einkauf
- C: Dezentrale Entscheidung und zentraler Einkauf
- D: Dezentrale Entscheidung und dezentraler Einkauf

Sie sollen relevante Software Assurance Services für das Unternehmen identifizieren. Welcher Software Assurance Service ist für die Firma hilfreich?

- A: eLearning X
- B: Training Vouchers
- C: Home Use Program
- D: 24x7 Support

Sie sollen die zukünftigen Veränderungen planen. Welche Aussage hinsichtlich zukünftiger Veränderung ist zutreffend?

- A: Reduzierung der Mitarbeiter und Desktops
- B: Reduzierung der Mitarbeiter und Steigerung der PCs
- C: Steigerung der Mitarbeiterzahl und Reduzierung der Computer
- D: Steigerung der Mitarbeiter und Steigerung der Computer X

Wide World Importers kauft 10 neue Desktops. Das Betriebssystem ist auf den Computern vorinstalliert. Sie sollen eine Aussage treffen, innerhalb welchen Zeitraums Software Assurance zu den Computern gekauft werden kann.

- A: 30 Tage
- B: 45 Tage
- C: 60 Tage
- D: 90 Tage X

Wide World Importers beschäftigt sich mit der Möglichkeit die Lizenzen über eine SPLA Modell von einem Service Provider zu beziehen. Sie sollen einen Aspekt identifizieren, der aus der Sicht des Unternehmens gegen eine SPLA Lösung spricht.

- A: Standardisierung der Software
- B: Bereitstellung einer einfachen Lizenzlösung
- C: Bereitstellung einer Möglichkeit die Mitarbeiter zu minimalen Kosten im Bereich Office trainieren zu können. ☒
- D: Bereitstellung des Zugriff auf Office über eine Terminal Server Lösung

Sie sollen die aktuelle Einkaufsstrategie beschreiben, wie Wide World Importers aktuelle Software beschafft. Welches Modell wird aktuell genutzt?

- A: OEM ☒
- B: Select Plus
- C: Open Value
- D: Retailprodukte / Full Package Product (FPP)

Wide World Importes denkt über einen unternehmensweiten Vertrag nach. Sie sollen die Mehrwerte identifizieren, die beim Abschluss eines Open Value Company-wide Vertrags zur Verfügung gestellt werden.

Welcher Faktor ist hier zu nennen?

- A: Unbefristetes Nutzungsrecht
- B: zweijähriger Vertrag
- C: Plattformrabatt für die Softwareeinkäufe ☒
- D: Lizenzerwerb ohne Software Assurance

Unternehmensbeschreibung:

Woodgrove Bank bietet Investment Angebot für kleine und mittelständische Unternehmen an.

Geographische Verteilung:

Die Woodgrove Bank hat ein Office und 150 Mitarbeiter. 25 Mitarbeiter arbeiten im Marketing.

Bestehende Umgebung:**Lizenzsituation:**

Woodgrove Bank kauft Lizenzen des Betriebssystems als OEM und Office als Boxprodukt (FPP).

Bestehende IT Umgebung:

Die Woodgrove Bank hat 50 Desktops und 25 tragbare Geräte. Auf den Geräten sind unterschiedliche Versionen von Office.

Die Mitarbeiter aus dem Marketing haben mobile Geräte.

Als Server kommt ein Small Business Server 2003 zum Einsatz.

Geschäftliche Anforderungen:

Im nächsten Jahr sollen 125 Mitarbeiter eingestellt werden.

Für die neue Internet Seite soll ein eigener Server eingeführt werden. Eine neue Anwendung soll eingeführt werden, die Microsoft Office Access auf allen Geräten erfordert.

Herausforderungen bei Woodgrove:

Die verschiedenen Office Versionen auf den Rechnern führen immer wieder zu Kompatibilitätsproblemen.

Geschäftsziele:

Die Woodgrove Bank hat die folgenden Geschäftsziele:

- Bereitstellung von Inhalten für externe Nutzer über die neue Webseite
- Sicherstellen, dass die Mitarbeiter aus dem Marketing mit den neuen Funktionen von Office zurechtkommen
- Softwareverteilung über Images
- Standardisierung von Office auf allen Geräten
- Sicherstellen, dass man ohne zusätzliche Kosten auf das neue Office migrieren kann
- Minimierung der Einstiegskosten

Welche Lizenzlösung schlagen sie für den neuen Webserver vor?

- A: Windows Web Server ☒
- B: Windows Server Standard
- C: Windows Server Enterprise
- D: Windows Server Datacenter

Welche zwei Rechte können über das aktuelle Einkaufsmodell von Grovebank in Anspruch genommen werden (zwei Antworten sind richtig)?

- A: Re-Imaging Recht
- B: Rechte an neue Versionen der Software
- C: Neuzuweisung der Lizenzen ☒
- D: Downgraderechte für die Betriebssysteme ☒

Woodgrove Bank denkt über den Erwerb von Lizenzen weiterhin als FPP nach. Welche Geschäftsziele wären damit erfüllt?

- A: Minimierung der Kosten
- B: Unbefristetes Nutzungsrecht an den Lizenzen ☒
- C: Möglichkeit einer automatischen Softwareverteilung
- D: Option immer die neueste Version der Software einsetzen zu können

Wie viele Lizenzen benötigt Office aktuell für die Anzahl der PCs und Notebooks im Unternehmen?

- A: 50
- B: 75 ☒
- C: 150
- D: 275

Welche Version von Office erfüllt die Anforderungen der Bank?

- A: Office Basic
- B: Office Standard
- C: Office Small Business Edition
- D: Office Professional Plus ☒

Basierend auf der zu erwartenden Expansion, welcher Server wäre der Bank zu empfehlen?

- A: Windows Web Server 2008
- B: Windows Server 2008 Standard Edition
- C: Windows Essential Business Server 2008 ☒
- D: Windows Small Business Server 2003 Premium

Welcher Software Assurance Benefit ist für das Unternehmen wichtig?

- A: eLearning ☒
- B: Training Vouchers
- C: Packaged Services
- D: TechNet Plus Subscription

Sie sollen eine Empfehlung für ein Lizenzmodell aussprechen. Welches Lizenzprogramm erfüllt die geschäftlichen Anforderungen des Unternehmens?

- A: Open License
- B: Open Value Subscription
- C: Open Value Company-wide ☒
- D: Open Value

Unternehmensbeschreibung:

Tailspin Toys ist eine Spielzeugfabrik. Das Unternehmen hat 150 Mitarbeiter.

Geographische Verteilung:

Tailspin Toys hat den Hauptsitz in Auckland, Neuseeland. Das Unternehmen hat zehn Geschäfte und zwei Fabriken, welche in derselben Gegend angesiedelt sind.

In der folgenden Tabelle sehen Sie die Aufteilung der Mitarbeiter auf die unterschiedlichen Abteilungen:

Abteilung	Anzahl der Mitarbeiter
Verkauf	80
Produktion	60
Management	10

Bestehende Umgebung:

Bestehende Lizenzlösung:

Tailspin Toys kauft alle Office, Windows Server und Windows Server CALs Lizenzen über verschiedene Open Verträge ein. Alle Windows Betriebssystemlizenzen sind OEM Lizenzen.

Im Moment gibt es zu keinen Lizenzen Software Assurance.

Bestehende IT Umgebung:

Das Netzwerk umfasst 20 Desktops und 80 Notebooks. Die tragbaren Geräte werden von den Verkäufern genutzt. Auf allen Rechnern ist Windows XP Professional und Office Professional installiert.

In der Hauptstelle ist ein Windows Server 2003 und ein Exchange Server 2003 installiert. Jede Fabrik hat noch einen Windows Server 2003.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Tailspin Toys plant folgende Veränderungen:

- Einführung einer Portallösung für die Zusammenarbeit an Daten und Dokumenten
- Bereitstellung von Windows Mobile Geräten für die Verkäufer um einen Zugriff auf Mails zu ermöglichen
- Migration auf Windows Vista so schnell wie möglich

Herausforderungen:

Tailspin Toys stellt fest, dass die aktuelle Form des Lizenzerwerbs zu kompliziert ist und man macht sich Gedanken, ob eine richtige Lizenzierung sichergestellt ist.

Geschäftliche Ziele:

Tailspin Toys hat die folgenden Geschäftsziele:

- Bessere Kontrolle über den Einkaufsprozess der Lizenzen
- Sicherstellen, dass die Verkäufer auf ihren PCs zu Hause Office nutzen können
- Sicherstellen, dass Tailspin Toys immer auf die aktuelle Microsoft Software zugreifen kann
- Minimierung der Kosten für die Lizenzen und die Verteilung der Software

- Minimierung des Aufwandes für die Verwaltung der Computer
- Minimierung der ersten Lizenzkosten für Windows Vista, Windows Mobile und das Webportal
- Unbefristete Nutzungsrechte für die gesamte Software

Sie sollen ein Werkzeug identifizieren, welches dem Unternehmen bei der Verwaltung der Desktops helfen kann. Welches Produkt sollte man nutzen?

- A: Microsoft Host Integration Server
- B: Microsoft Desktop Optimization Pack ☒
- C: Microsoft System Center Virtual Machine Manager
- D: Microsoft Solution Accelerator for Business Desktop Deployment

Welche der folgenden Methoden erfüllt die Ziele von Tailspin Toys die Initialkosten zu reduzieren?
(zwei Antworten sind richtig)?

- A: Sofortzahlung
- B: Verteilte Zahlung ☒
- C: Monatliche Zahlung ☒
- D: Kauf von Lizenzen als Boxprodukt

Sie sollen die für das Unternehmen relevanten Software Assurance Services empfehlen. Welcher Mehrwert ist für das Unternehmen wichtig?

- A: eLearning
- B: Packaged Services
- C: Home Use Program ☒
- D: TechNet Plus Subscription

Sie sollen ein Lizenzprogramm identifizieren, welches die Geschäftsziele von Tailspin Toys erfüllen kann.

- A: Select License
- B: Open License
- C: Open Value Subscription
- D: Open Value Company-wide ☒

Sie sollen den richtigen Weg der Lizenzierung für Tailspin Toys aufzeigen. Welche Art der Lizenzierung im Serverbereich schlagen Sie vor?

- A: User CAL ☒
- B: Device CAL
- C: Pro Prozessor Lizenzierung
- D: External Connector Lizenz

Sie sollen ein weiteres Produkt für die Webportal Lösung vorschlagen. Welches Produkt ist hier sinnvoll?

- A: Microsoft Exchange Server
- B: Microsoft Office Groove Server
- C: Microsoft Office SharePoint Server ☒
- D: Microsoft Internet Security und Acceleration (ISA) Server

Auf welcher Seite müsste Tailspin Toys ihr Software Assurance Services aktivieren?

A: explore.ms

B: LicenseWise

C: License Advisor

D: Volume Licensing Service Center ☒

Unternehmensbeschreibung:

A. Datum besitzt Beteiligungen mit 51% an Contoso Ltd. und 100% an Fabrikam. Die Anzahl der Mitarbeiter des jeweiligen Unternehmen werden im der folgenden Tabelle gezeigt.

Alle Unternehmen haben flexible Arbeitsumgebungen, welches den Mitarbeitern das Arbeiten von zu Hause ermöglicht. Alle Mitarbeiter von den drei Unternehmen greifen auf ähnliche Kunden zu und arbeiten in vielen Projekten zusammen.

Unternehmen	Mitarbeiter
A.Datum	100
Contoso	20
Fabrikam	40

Bestehende Umgebung:

Aktuelle Lizenzsituation:

Die Mitarbeiter der Unternehmen haben ihre eigenen Desktops. Auf den Rechnern ist Windows XP Professional oder Windows Vista Business installiert. Darüber hinaus gibt es verschiedenen Versionen von Office im Unternehmen.

Das Unternehmen hat fünf Server im Einsatz auf denen der Windows Server 2003 installiert ist. Alle zwei Jahre wird üblicherweise die Software aktualisiert.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Das Unternehmen plant mit einem Umsatzwachstum und mit einem Anstieg mit Mitarbeiterzahl in den nächsten drei Jahren.

Man plant die Einführung eines SharePoint Servers um die Zusammenarbeit der Mitarbeiter zu verbessern. Die Vertriebsmitarbeiter sollen zukünftig mit einem PDA arbeiten, um auch unterwegs auf Mails reagieren zu können.

Geschäftliche Herausforderungen:

Die IT Abteilung hat ein begrenztes Trainingsbudget. Eine Folge davon ist der schwierige Umgang mit neuer, verteilter Software.

Geschäftliche Ziele:

A. Datum hat die folgenden geschäftlichen Anforderungen:

- Mitarbeiter sollen auf alle Server zugreifen können.
- Alle Server in den drei Unternehmen sollen auf den aktuellsten Stand gebracht werden.
- Die Desktop Betriebssysteme sollen über alle Unternehmen standardisiert werden.
- In gleicher Weise sollen auch die Anwendungen standardisiert werden.
- In den nächsten sechs Monaten soll der Exchange Server installiert werden.
- Alle Mitarbeiter sollen Zugriff auf das aktuelle Outlook Web Access bekommen und mit dem neuen Outlook arbeiten.
- Terminal Services sollen eingesetzt werden.
- Reduzierung der Kosten für die Lizenzen.
- Minimierung der Kosten für den technischen Support.
- Investition des gesamten Software Budgets jedes Finanzjahr

Sie sollen die bevorzugte Bezahlungsmöglichkeit für den Kunden identifizieren. Welche Empfehlung sprechen Sie aus?

- A: Leasing
- B: Sofortzahlung
- C: Verteilte Zahlung ☒
- D: Microsoft Financing

Der Kunde fordert ein Angebot über OEM Lizenzen an. Welche Geschäftsziele des Kunden stimmen nicht mit den Möglichkeiten der OEM Lizenzierung überein?

- A: Minimierung der Lizenzkosten
- B: Bereitstellung von Office über einen Terminal Server. ☒
- C: Upgrade aller Server im Unternehmen auf die aktuellste Version von Office.
- D: Sicherstellen, dass alle Mitarbeiter mit der aktuellsten Version von Outlook und Outlook Web Access arbeiten können.

Sie sollen einen Vorschlag für den Erwerb der CALs unterbreiten. Wie viele Windows Server CALs benötigt das Unternehmen?

- A: 160 Windows Server 2008 User CALs ☒
- B: 800 Windows Server 2008 User CALs
- C: 160 Windows Server 2008 Device CALs
- D: 800 Windows Server 2008 Device CALs

Sie sollen dem Kunden ein Download von Office ermöglichen. Ihre Empfehlung sollte sich auf den Lizenzvertrag des Kunden beziehen. Welche Anweisung sollten Sie dem Kunden geben?

- A: explore.ms
- B: LicenseWise
- C: License Advisor
- D: Volume Licensing Service Center ☒

Sie sollen eine Empfehlung für den Erwerb einer Exchange Server CAL aussprechen, welche die geschäftlichen Anforderungen des Unternehmens erfüllt. Welchen CAL Typ empfehlen Sie?

- A: Exchange Server Standard User CAL ☒
- B: Exchange Server Standard Device CAL
- C: Exchange Server Enterprise User CAL
- D: Exchange Server Enterprise Device CAL

Welche SA Services bieten den besten Return on Investment für den Kunden?

- A: eLearning
- B: Home Use Program
- C: Trainings Vouchers ☒
- D: Desktop Deployment Planning Services

Welches wäre ein angemessener Lizenzvertrag für das Unternehmen A. Datum und der angeschlossenen Unternehmen?

- A: Open License
- B: Open Value Company-wide X
- C: Open Value
- D: Enterprise Agreement

Unternehmensbeschreibung:

Das Unternehmen Lucerne Publishing vertreibt Zeitschriften. Das Unternehmen hat 225 Mitarbeiter. Es gibt in fünf Ländern in Europa Tochterfirmen.

Bestehende Umgebung:

Lucerne hat eine Hauptniederlassung und verschiedene Zweigstellen. Die Lizenzen für die Zweigstellen werden über einen Open Vertrag ohne Software Assurance gekauft. Hierüber werden Office Professional 2003 und Windows XP Professional Upgrade Lizenzen gekauft. Der Vertrag ist bereits ausgelaufen.

Geschäftliche Anforderungen:

Geplante Veränderungen:

Die Umsätze des Unternehmens sinken. Um die Kosten zu reduzieren werden Mitarbeiter und somit auch Hardware abgebaut. Die ehemaligen Mitarbeiter sollen über Verträge als Externe weiter beschäftigt werden. Diese müssen allerdings ihr eigenen Notebooks mitbringen, da sie nicht nur exklusiv für Lucerne arbeiten werden.

Alle Mitarbeiter nutzen eine Warenwirtschaftssoftware eines Drittanbieters die Office 2007 voraussetzt.

Es soll ein Tool für die Zusammenarbeit der Externen angeschafft werden. Dieses sollte ohne Server funktionieren.

Geschäftsziele:

Lucerne Publishing hat die folgenden Geschäftsziele:

- Upgrade auf die aktuelle Software mit Verfügbarkeit
- Keine externe Finanzierung und minimale Einstiegskosten
- Ein Tool für die Zusammenarbeit der Externen
- Schutz der Daten auf den mobilen Geräten bei Verlust
- Eine Lizenzlösung, die eine Reduzierung der Lizenzen zulässt
- Sicherstellen, dass kein Zugriff der Externen auf interne Server erfolgen kann

Sie sollen Methode zur Aktivierung der Betriebssysteme auf den Computern der Externen empfehlen:

A: Key Management Service (KMS)

B: Individuelle Aktivierung jedes Computers ☒

C: Multiple Activation Key (MAK) Proxy Aktivierung

D: Multiple Activation Key (MAK) Einzelaktivierung

Sie sollen eine Empfehlung für ein Tool für die Zusammenarbeit der Externen aussprechen:

A: Office Groove 2007 ☒

B: Office SharePoint Server 2007

C: Office SharePoint Server 2007 for Internet Sites

D: Windows SharePoint Services

Litware ist ein Service Provider mit einem SPLA Vertrag. Lucerne denkt über Hosting nach. Sie sollen die Geschäftsziele identifizieren, die gegen eine Hosting Lösung sprechen.

- A: Implementierung einer Lösung für die Zusammenarbeit der Externen
- B: Möglichkeit immer die aktuellste Version der Software zu nutzen
- C: Vermeidung von externen Finanzierungen und Minimierung der Einstiegskosten für die Lizenzierung ☒
- D: Schutz der Daten auf mobilen Geräten bei Verlust

Sie sollen ein Zahlungsmodell empfehlen. Welches erfüllt die Anforderungen von Lucerne?

- A: Leasing
- B: Sofortzahlung
- C: Verteilte Zahlung
- D: Microsoft Financing ☒

Sie sollen eine Eigenschaft des Open Value Subscription Vertrages herausarbeiten, welches den Anforderungen von Lucerne entspricht.

- A: Befristete Lizenzen
- B: Möglichkeit die Anzahl der Lizenzen zu verändern
- C: Standardisierung aller Versionen von Office auf den Rechner im Unternehmen
- D: Standardisierung der Version des Betriebssystems auf alle Rechnern im Unternehmen ☒

Sie sollen eine Funktion von Windows Vista Enterprise darstellen, welches von Lucerne von großer Bedeutung ist.

- A: Microsoft Virtual PC
- B: Multi Language Interface (MLI) ☒
- C: Windows Bitlocker Festplatten Verschlüsselung
- D: Subsystem for Unix basierende Anwendungen