Prüfungsvorbereitung auf das Examen 70 – 671 „Entwerfen und Bereitstellen von Microsoft Volumenlizenzlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen“

November 2009

Carsten Bodemann
Carsten.Bodemann@skilllocation.com

skilllocation
your talent and information management

Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Die Spezialisierung im Rahmen der Microsoft Kompetenz: Licensing Solutions

License Delivery

- MCP-Examen 70-671
  - Entwerfen und Bereitstellen von Microsoft Volumenlizenzlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen
- MCP-Examen 70-672
  - Entwerfen und Bereitstellen von Microsoft Volumenlizenzlösungen für Großunternehmen

Software Asset Management

- MCP-Examen 70-673
  - Planen, Implementieren und Pflegen eines Software Asset Management (SAM) - Programms

Licensing Solutions

- Voraussetzungen für die Qualifikation in der Spezialisierung License Delivery:
  - Zwei Mitarbeiter, von denen jeder mindestens eine der MCP – Prüfungen 70 – 671 und 70 – 672 bestanden hat.
  - Drei Kundenreferenzen, die License Delivery – Projekte umfassen
  - Keine Mindestverkäufe aus dem Microsoft Produktportfolio mehr erforderlich.

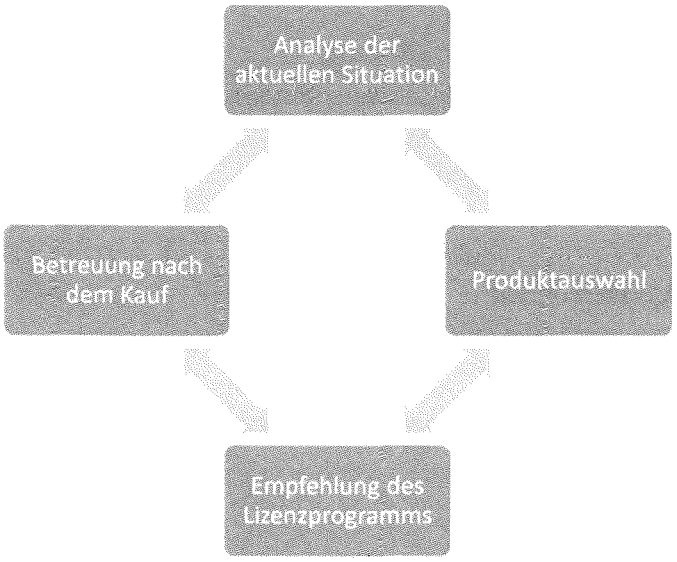
Bis Oktober 2009	Aktuell:
MCP-Examen 70 -121	wird zu MCP Examen 70-671
MCP-Examen 70 -122	wird zu MCP Examen 70-672

Die Gültigkeit der Qualifikation bei einer Spezialisierung vor dem 01. Oktober 2008 bis zum 01. Oktober 2009!

MCP-Examen 70-671

- Das Examen 70-671 testet die Fähigkeit, Microsoft Volumenlizenzlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen mit 5 bis ca. 500 PCs zu entwerfen und bereitzustellen.
- Erforderliche Voraussetzungen:
  - Erfahrung im Vertrieb von Lizenzlösungen
  - Kenntnisse aller Microsoft Lizenzprogramme – dazu gehören Open License, Open Value, Select License sowie Select Plus, Enterprise Agreement, OEM und Einzelhandelspakete (FPP)
  - Kenntnisse zur Microsoft Produktlizenzierung – dazu gehören Betriebssysteme, Anwendungen, Serverprodukte und Onlinedienste
  - Kenntnisse der verschiedener Microsoft Produkte wie der System Center Produktfamilie, ForeFront Produktfamilie usw.

Anforderungen in der Prüfung



Anforderungen in der Prüfung

- Analyse der aktuellen Situation des Kunden
  - Wie sieht die aktuelle Beschaffung aus?
  - Welchen Bedarf hat der Kunden?
  - Wie häufig wird die Hardware ausgetauscht?
  - Welche Pläne gibt es für die Zukunft?
  - Wie ist der Kunden geografisch aufgestellt?
  - Welche Anforderungen bestehen an die Zahlungsmodalitäten?
- Produktauswahl
  - Auswahl der geeigneten Produkt je nach Anforderungen des Kunden?
  - Beachtung der aktuellen Produktnutzungsrechte?
  - Software Assurance Services und damit verbundene Mehrwerte?

Anforderungen in der Prüfung

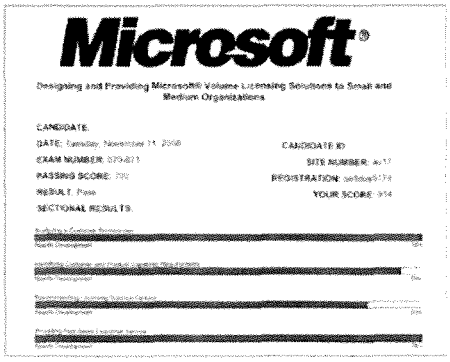
- Auswahl der geeigneten Lizenzlösung
  - Unterscheidung der unterschiedlichen Merkmale der verschiedenen Microsoft Lizenzmodelle?
  - Vorteile und Einschränkungen der einzelnen Möglichkeiten?
- Betreuung nach dem Kauf
  - Unterschiedliche Möglichkeiten der Produktaktivierung?
  - Beschaffung der Medien?
  - Unterstützung bei aktivierungspflichtigen Software Assurance Services?

Aufbau des Examens

- Mehrere Kundenszenarien
  - Zu jeder Kundensituation werden zwischen 4 und 7 Fragen gestellt
- Insgesamt müssen ca. 50 - 60 Fragen beantwortet werden
- Multiple-Choice Fragen
  - Meistens stehen 4 Antworten zur Auswahl
  - Es gibt einen Hinweis, wenn mehrere Antworten richtig sind
- Für jede Kundensituation gibt es ein eingeschränktes Zeitkontingent (insgesamt hat man 220 Minuten Zeit)

Geschafft... ☺

- Insgesamt sind maximal 1000 Punkte möglich
- Bestanden hat man ab 700 Punkten



Microsoft®

Designing and Providing Microsoft® Volume Licensing Solutions to Small and Medium Organizations

CANDIDATE:

DATE: Tuesday, November 11, 2008

CANDIDATE ID:

EXAM NUMBER: 070-671

SITE NUMBER: xx17

PASSING SCORE: 700

REGISTRATION: [illegible]174

RESULT: Pass

YOUR SCORE: 914

SECTIONAL RESULTS:

Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Optionen beim Lizenzerwerb

Einzellizenzen	Volumenlizenzen	
	ohne Standardisierung	mit Standardisierung
OEM	Open License	Open Value Company-wide
FPP	Open Value (non Company-wide)	Open Value Subscription
System Builder	Select License	Enterprise Agreement
Office Ready	Select Plus	Enterprise Agreement Subscription

Die Editionen von Office Ready

Lizenz-Schlüssel (MLK)

Testversion

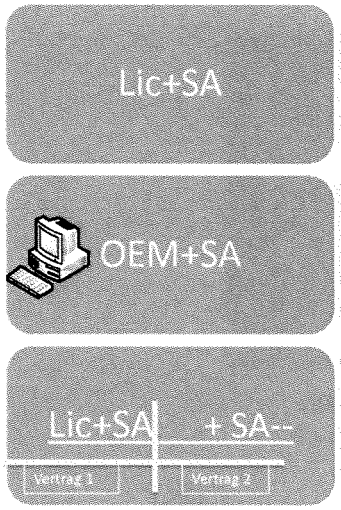
60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007 inklusive **Aktivierung notwendig!**

Vertrieb mit Vorinstallation auf einem neuen Computer. Das Lizenzkit mit dem Produktschlüssel beinhaltet keinen Datenträger (MLK Medialess License Kit).

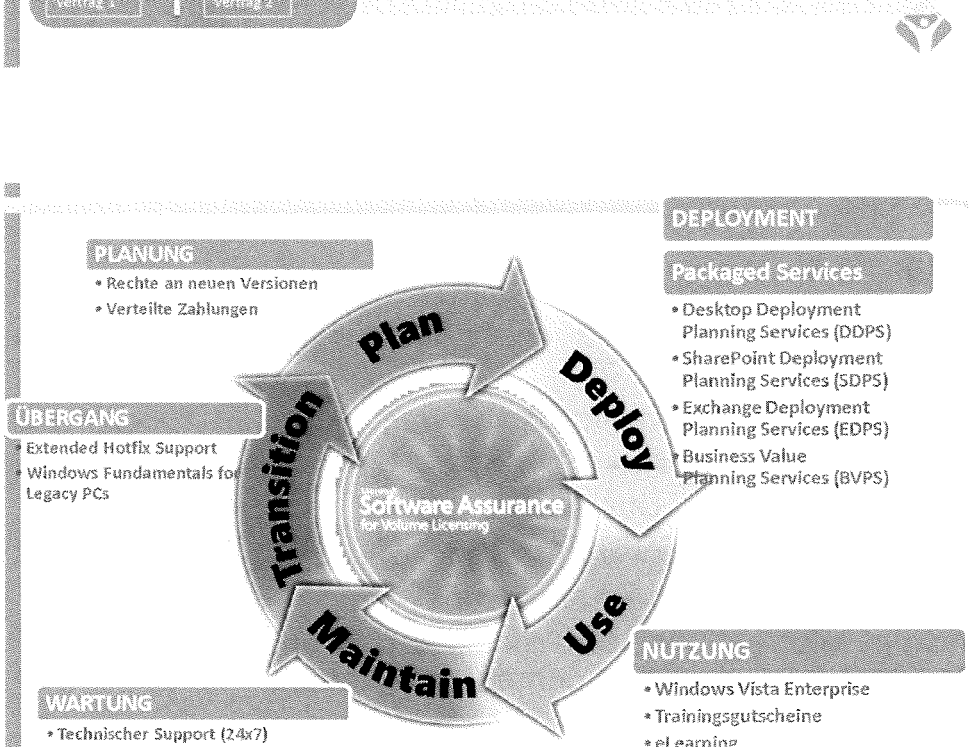
Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Zeitpunkte zum Erwerb von Software Assurance



- Erwerb einer Kombination aus Lizenz und Software Assurance
- Produkte die als Einzellizenz erworben wurden, können innerhalb von 90 Tagen mit Software Assurance ausgestattet werden
- Software Assurance Renewal: Im Anschluss an einen Vertrag eine Verlängerung der Software Assurance unter einem neuen Vertrag



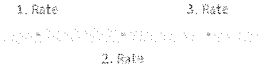
Software Assurance Services: Aktuelle Versionen und Ratenzahlung

Anrecht auf aktuelle Versionen während der Vertragslaufzeit

- vereinfachter Beschaffungsprozess für Upgrades
- Einsatz neuer Versionen wird entkoppelt von der Budgetsituation im Unternehmen
- Verfügbar für
  - alle Produkte
  - alle Microsoft Volumenlizenzprogramme

Ratenzahlung

- Schonung der Liquidität
- Aufteilung der Lizenzkosten **ohne Finanzierungskosten**
- Planungssicherheit für die Laufzeit des Lizenzvertrages
- Verfügbar für
  - alle Produkte
  - alle Microsoft Volumenlizenzprogramme **außer Open License**



Software Assurance Services: Packaged Services

Der Begriff „Packaged Services" bezeichnet die Software Assurance Services im Bereich Consulting und Beratung im Deployment.

Zu den Packaged Services gehören

- Desktop Deployment Planning Services (DDPS)
- Sharepoint Deployment Planning Services (SDPS)
- Exchange Deployment Planning Services (EDPS)
- Business Value Planning Services (BVPS)

Packaged Services sind Workshops mit vorab definierten Dienstleistungen, die von autorisierten Microsoft-Partnern vor Ort beim Kunden durchgeführt werden.

Berechtigte Volumenlizenzprogramme:
Open Value , Open Value Subscription, Select License bzw. Select Plus mit Software Assurance Membership (SAM), Enterprise Agreement, EA Subscription

Software Assurance Services: Home Use Program und EPP

Home Use Program (HUP)

- Der Hauptnutzer eines Computers im Unternehmen erhält das Recht, die **Software der Office Familie**, für die sein Computer mit SA lizenziert ist, auch auf seinem Heim-PC zu installieren und zu nutzen (für berufliche und private Zwecke).
- Nutzungsrecht ist an den Mitarbeiterstatus gebunden!
- Nutzungsrecht endet mit dem Ende der Laufzeit der Software Assurance
- Verfügbar für
  - die Produkte der Office-Familie
  - alle Microsoft Volumenlizenzprogramme

Employee Purchase Program (EPP)

- Mitarbeiter können während der Vertragslaufzeit bis zu 3 Exemplare pro Produkt aus einer Vielzahl von Microsoft Einzelhandelsprodukten (u.a. XBox-Spiele) zu einem vergünstigten Preis zu erwerben.
- Bestellung erfolgt online per Kreditkarte über eine spezielle EPP WebSite.
- Nutzungsrecht ist zeitlich unbefristet
- Verfügbar für
  - alle Produkte
  - Open Value Company-wide, Open Value Subscription, Select License bzw. Select Plus mit Software Assurance Membership (SAM), Enterprise Agreement, EA Subscription

Software Assurance Services Enterprise Source Licensing Program / Microsoft eLearning

Enterprise Source Licensing Program

- Zugang zum Microsoft Windows Source Code
- Voraussetzung: mind. 1.500 Desktops unter Windows Software Assurance
- Ermöglicht Performance Tuning durch Anpassung und Optimierung von Systemen und Anwendungen, erleichtert Debugging und Schutz gegen Viren und andere Gefahren
- Verfügbar für
  - Windows Desktop-Betriebssystem
  - Select License bzw. Select Plus mit Software Assurance Membership (SAM) im System-Pool, Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription

Microsoft eLearning

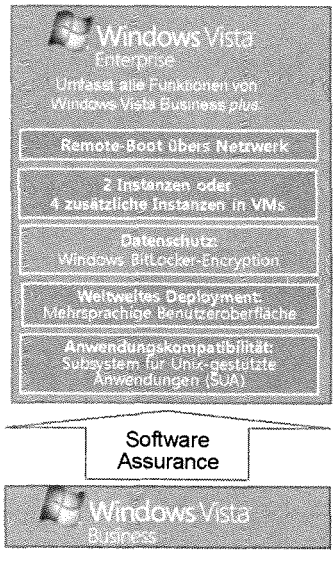
- Training für eine **große Anzahl an Mitarbeitern**
- Bietet Lerneinheiten, die von den Anwendern in der eigenen Lerngeschwindigkeit bearbeitet werden können (auch offline).
- Es gibt 3 unterschiedliche Software Assurance eLearning Services:
  - für Information Worker (für Produkte aus dem Bereich Anwendungen),
  - für den Client-Bereich (für Produkte aus dem Bereich Desktop-Betriebssystem)
  - für den Server-Bereich (für Produkte aus dem Bereich Server)
- Verfügbar für alle Volumenlizenzprogramme

Software Assurance Services: Trainingsgutscheine

Kunden haben Anspruch auf eine bestimmte Anzahl an Trainingsgutscheinen.

- Die Gutscheine müssen während der Laufzeit des Lizenzvertrags eingelöst werden.
- Trainingsgutscheine sind ausschliesslich Bestandteil von Software Assurance für *Desktop-Produkte*, können aber auch für *Server*produktkurse eingelöst werden.
- Verfügbar für
  - Open Value, Open Value Company-wide, Open Value Subscription, Select License bzw. Select Plus mit Software Assurance Membership (SAM), Enterprise Agreement und Enterprise Agreement Subscription

Software Assurance Services: Windows Vista Enterprise



Windows Vista Enterprise ist eine spezielle Edition, die ausschließlich in den Volumenlizenzprogrammen und über Software Assurance verfügbar ist.

Für jede Windows Desktop-Betriebssystemlizenz, die mit Software Assurance abgedeckt ist, hat der Kunde Anspruch auf eine Lizenz von Windows Vista Enterprise.

Windows Vista Enterprise darf auch nach Ablauf der Software Assurance weiter genutzt werden.

* Voraussetzung: Lizenzprogramm mit zeitlich unbefristeten Nutzungsrechten, d.h. keine Miete von Lizenzen

Verfügbar in allen Volumenlizenzprogrammen

Step-Up-Lizenzen für Kunden mit Software Assurance

Mit einer Step-Up SKU ist es möglich, von einer bestehenden Lizenz auf eine höherwertige Edition der Software zu migrieren.

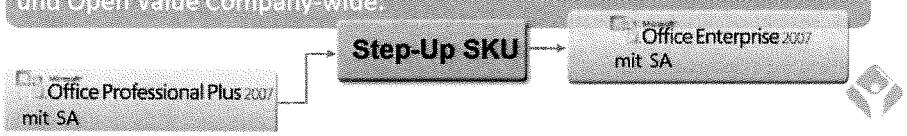
- Beim Step-Up bezahlt der Kunde lediglich den Unterschied zwischen seiner ursprünglichen Lizenz und der höherwertigen Edition.

Voraussetzung: SA für die zugrunde liegende Edition

Die weiteren Software Assurance-Zahlungen werden in Höhe der Raten für die höherwertige Edition abgerechnet.

- Bei der nächsten Vertragsverlängerung kann der Kunde die Software Assurance für die höherwertige Edition verlängern.

Step-Up-SKUs gibt es in Select License, Enterprise Agreement, Open Value und Open Value Company-wide.



Multi-Language-Funktionalität für Lizenzen mit Software Assurance

- Kunden, die ihre Lizenzen von Microsoft Office 2007 (Suiten und Einzelanwendungen) mit Software Assurance ausgestattet haben, haben Anspruch auf das Office Multi-Language Pack (MLP).
  - gilt für Lizenzen mit aktiver Software Assurance am 1. Oktober 2008
  - Nutzungsrechte bleiben auch nach Ablauf der Software Assurance erhalten (Ausnahme: Lizenzprogramme mit zeitliche befristeten Lizenzen)

	Office 2007-Anwendungen	Windows Vista	Serverprodukte
Open Value, Open Value Company-wide, Enterprise Agreement	Software Assurance berechtigt zu Multi-Language-Funktionalität		Jede Lizenz (auch ohne Software Assurance) beinhaltet Multi-Language-Funktionalität
Open License, Select License	Entweder: Software Assurance oder: zusätzlicher Erwerb des Office MLP berechtigen zu Multi-Language-Funktionalität	Nur Software Assurance berechtigt zu Multi-Language-Funktionalität	

Software Assurance Membership

- Kunden der Volumenlizenzprogramme mit Standardisierung erwerben automatisch alle Lizenzen mit SA und haben daher in jedem Fall die sog. Software Assurance Membership.
  - Enterprise Agreement, EA Subscription, Open Value Company-wide, Open Value Subscription
- Kunden von Select License und Select Plus können ebenfalls Software Assurance Membership erreichen. Dazu erklärt sich der Kunde damit einverstanden, Software Assurance für alle Kopien von allen lizenzierten Produkten aus mindestens einem Produkt-Pool zu erwerben.
  - Vorteil: Software Assurance Membership bedeutet Anspruch auf mehr Software Assurance Services.
  - Bei jedem Produkt-Pool kreuzt der Kunde „ja" oder „nein" an.
    Kreuzt der Kunde „ja" an, nimmt Microsoft keine Bestellungen von Lizenzen aus diesem Produktpool ohne SA an.

Produkt-Pool	JA	NEIN
Anwendungen	❑	❑
Betriebssystem	❑	❑
Server	❑	❑

Inanspruchnahme der Software Assurance Services

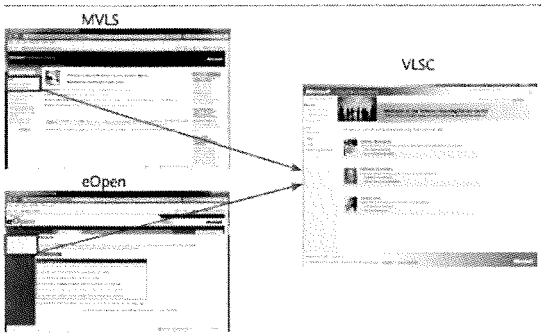
- Damit der Kunde die ihm zustehenden Services nutzen kann, muss er sie zuerst über entsprechende Lizenzverwaltungstools aktivieren.
- Für die Inanspruchnahme der Software Assurance Services stehen Microsoft eOPEN bzw. Microsoft Volume License Services (MVLS) zur Verfügung.
  - MVLS = Microsoft Volume Licensing Services
    https://licensing.microsoft.com
    - für Open Value, Select License, Enterprise Agreement
  - Microsoft eOPEN https://eopen.microsoft.com/DE/default.asp
    - für Open License

Lizenzportale für Kunden

MVLS Microsoft Volume Licensing Services	eOPEN
https://licensing.microsoft.com/eLicense/L1033/Default.asp	https://eopen.microsoft.com
für Kunden der Microsoft Volumenlizenzprogramme • Open Value • Select License • Select Plus • Enterprise Agreement • Enterprise Agreement Subscription	für Kunden mit Open License-Vereinbarungen
Info über alle seit 1.1.1998 erworbenen Lizenzen und Verträge	
Übersicht über Bestellungen, Lizenzbestätigungen und Lizenzen	
MSDN-Abonnementservices	
Online-Abfrage von Volume License Keys (VLK), MAK und KMS	
Software Assurance Services: **Überblick, Verwaltung und Inanspruchnahme der dem Kunden zustehenden Services**	
Software-Download	

Volume Licensing Service Center (VLSC)

- VLSC bietet
  - Microsoft License Statement, eine Zusammenfassung aller Volumenlizenzverträge eines Kunden
  - Software-Download
  - Zugriff auf Product Keys (VLK, KMS, MAK)
- VLSC ist von MVLS bzw. eOPEN aus zugänglich.



Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Überblick: Microsoft Volumenlizenzprogramme

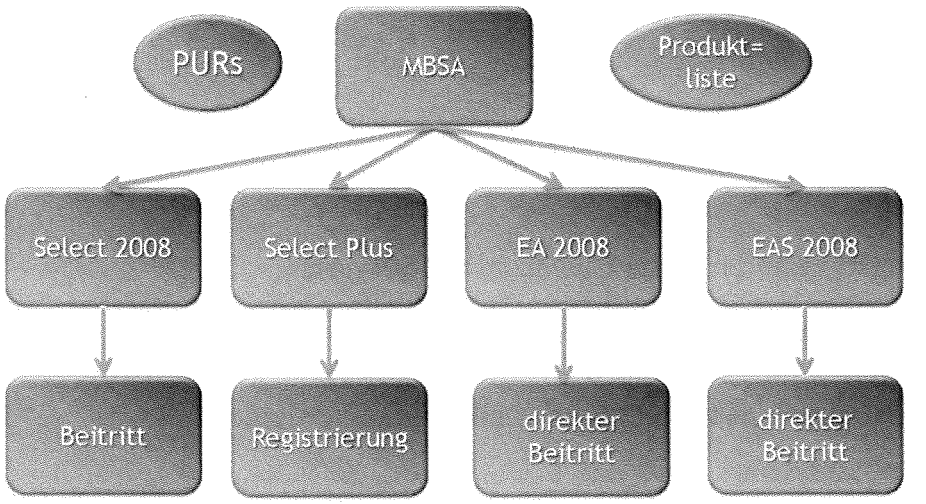
Für Unternehmen ab 5 Lizenzen bzw. ab 5 Desktops	Für Unternehmen ab ca. 250 Desktops
Open License Open Value (non Company-wide) Open Value Company-wide Open Value Subscription	Select Plus Select License Enterprise Agreement (EA) EA Subscription
Vertragsgebiet: EU- und EFTA-Staaten	Vertragsgebiet: weltweit

Verbundene Unternehmen im Vertragsgebiet können unter einem gemeinsamen Vertrag Lizenzen bestellen.

Voraussetzung für ein verbundenes Unternehmen ist eine Beteiligung von über 50%. Verbundene Unternehmen können Mutter-, Tochter- und Schwestergesellschaften sein.

Vertragspartner für jeden Vertrag, der in der EMEA-Region geschlossen wird, ist Microsoft Ireland Operations Limited (MIOL).

Vertragsstruktur bei Select und EA



Microsoft Volumenlizenzprogramme

Unternehmensweite Standardisierung

Open Value Company-wide Open Value Subscription	Enterprise Agreement (EA) EA Subscription
ab 5 Qualifizierten Desktops	ab 250 Qualifizierten Desktops

„Qualifizierte Desktops" sind PCs oder ähnliche Geräte, die die technischen Mindestanforderungen für die Nutzung eines jeden untenstehenden Produkts erfüllen.

Qualifizierte Desktops sind keine (a) dezidierten Server, (b) Geräte, die nur spezielle Line-of-Business-Software nutzen, oder (c) Geräte, auf denen Embedded Operating Systems laufen.

Standardisierung aller Qualifizierten Desktops auf

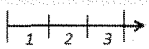
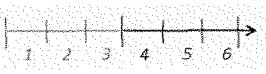
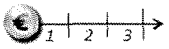
- Microsoft Office und/oder
- Windows Vista Upgrade + Software Assurance = Windows Vista Enterprise und/oder
- Client-Zugriffslizenzen (CALs)

L&SA und **SA** Alle erworbenen Lizenzen beinhalten Software Assurance.

Vorteile der Standardisierung

- vereinfachter Rollout, z.B. durch Images
  - Re-Imaging ist ein Recht der Volumenlizenzprogramme
- einfachere interne Helpdesk-Unterstützung
- reduzierte Kosten und Aufwände für Training
- jederzeitiger Überblick über Bestand:
  Anzahl der Desktops = Anzahl der Lizenzen
- mögl. Plattformnachlass
- einfacheres Software- u. Lizenzmanagement
- geringeres Risiko einer Unter- oder Fehllizenzierung
- **Gesamtkosten der Beschaffung und des Einsatzes von EDV im Unternehmen (TCO) werden reduziert**

Schnellübersicht Open Value Company-wide

Open Value Company-wide: Standardisierung ab 5 PCs	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (EU+EFTA)
Vertragslaufzeit	3 Jahre (36 volle Kalendermonate) 
Vertragsverlängerung (optional)	3 Jahre 
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)
Erstbestellung	**Standardisierung** auf mind. 1 Plattformprodukt für alle Qualifizierten Desktops (**ab 5 Qualifizierten Desktops**)
Zahlweise	auf jährliche Raten verteilt *oder*  im Voraus (Upfront)
Nachlass	Plattform-Nachlass gegenüber der Distribution bei Standardisierung auf Plattformprodukte aus allen 3 Produktpools (Anwendungen, Betriebssystem, Server)
Preisstufen	1 Preisstufe, Nachlass ab 250 Desktops

Open Value Company-wide: Plattformprodukte und Zusatzprodukte

- In Open Value Company-wide stehen für die Standardisierung aller Qualifizierten Desktops im Unternehmen folgende Plattformprodukte zur Auswahl:

Anwendungen	Betriebssystem	Server
Microsoft Office Professional Plus 2007 und / oder Microsoft Office Enterprise 2007 und / oder Microsoft Office Small Business 2007	Windows Vista Business Upgrade + SA = Windows Vista Enterprise	Core CAL Suite oder Enterprise CAL Suite oder Windows Small Business Server CAL Suite oder Windows Essential Business Server CAL Suite

- Darüber hinaus kann der Kunde weitere Produkte unter demselben Vertrag als sog. Zusatzprodukte lizenzieren.
  - z.B. Office Project, Office Visio, Microsoft Onlinedienste, Windows Server
  - Für Zusatzprodukte ist keine Standardisierung erforderlich!

Schnellübersicht Enterprise Agreement

Enterprise Agreement: Standardisierung ab 250 PCs	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (weltweit)
Vertragslaufzeit (Beitritt)	3 Jahre (36 volle Kalendermonate)
Vertragsverlängerung (optional)	1 Jahr *oder* 3 Jahre
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)
Erstbestellung	**Standardisierung** auf mind. 1 Plattformprodukt für alle Qualifizierten Desktops (**ab 250 Qualifizierten Desktops**)
Zahlweise	auf jährliche Raten verteilt
Nachlass	Plattform-Nachlass bei Standardisierung auf Plattformprodukte aus allen 3 Produktpools
Preisstufen	Preisstufe / Mindestanzahl Qualifizierte Desktops A 250 B 2.400 C 6.000 D 15.000

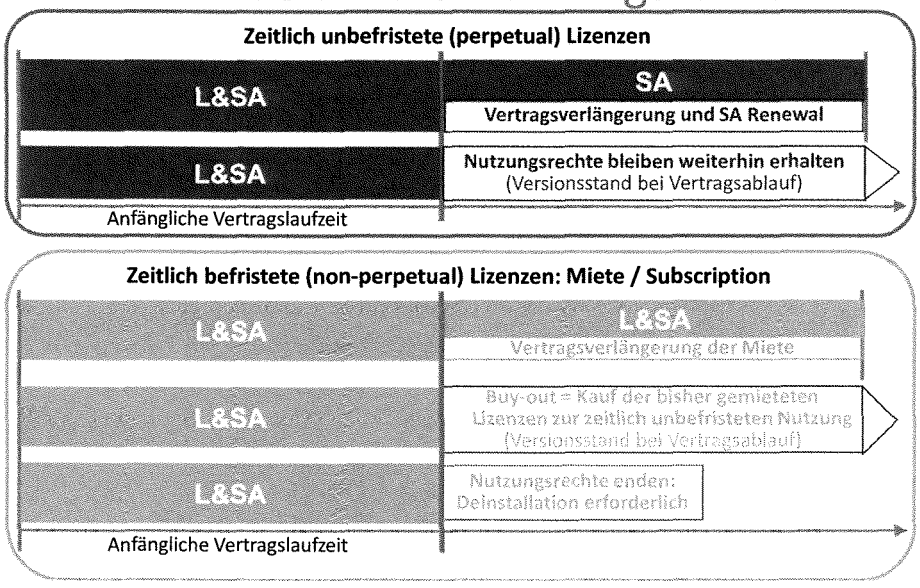
Enterprise Agreement: Plattformprodukte und Zusatzprodukte

- In Enterprise Agreement stehen für die Standardisierung aller Qualifizierten Desktops im Unternehmen folgende Plattformprodukte zur Auswahl:

Anwendungen	Betriebssystem	Server
Microsoft Office Professional Plus 2007	Windows Vista Enterprise	Core CAL Suite
und / oder		oder
Microsoft Office Enterprise 2007		Enterprise CAL Suite

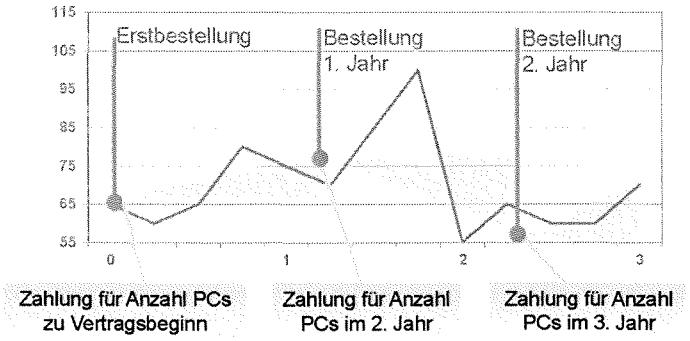
- Darüber hinaus kann der Kunde weitere Produkte unter demselben Vertrag als sog. Zusatzprodukte lizenzieren.
  - z.B. Office Project, Office Visio, Microsoft Onlinedienste, Windows Server, Dynamics CRM, Office PerformancePoint Server
  - Für Zusatzprodukte ist keine Standardisierung erforderlich!

Zeitlich befristete und zeitlich unbefristete Nutzungsrechte



Vorteile der Miete von Lizenzen

- Steuerliche Vorteile: Mietkosten sind bilanzneutral und können als Betriebskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung geltend gemacht werden
- Mehr Flexibilität: Kunde bezahlt lediglich für die am Jahrestag aktuelle Anzahl Qualifizierter Desktops im Unternehmen
- Miete ist z.B. geeignet für
  - Start up-Unternehmen
  - Unternehmen mit saisonal schwankenden Mitarbeiter- und PC-Zahlen
  - Unternehmen, die PC-Arbeitsplätze abbauen werden



Schnellübersicht Open Value Subscription

Open Value Subscription: Miete von Lizenzen	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (EU+EFTA)
Vertragslaufzeit	3 Jahre (36 volle Kalendermonate)
Nutzungsrechte	auf die Vertragslaufzeit befristet (non-perpetual)
Optionen nach Ablauf der Vertragslaufzeit	• Vertragsverlängerung (3 Jahre) • Buy-out = Erwerb zeitlich unbefristeter Lizenzen • Deinstallieren der gemieteten Lizenzen
Erstbestellung	**Standardisierung** auf mind. 1 Plattformprodukt für alle Qualifizierten Desktops (**ab 5 Qualifizierten Desktops**)
Zahlweise	jährliche Mietgebühr
Nachlässe	**15% Plattform-Nachlass** gegenüber der Distribution bei Standardisierung auf eine vollständige Plattform **Up-to-Date-Nachlass (UTD)** gegenüber der Distribution auf die Zahlung für das 1. Jahr für bestehende Lizenzen

Schnellübersicht Enterprise Agreement Subscription

EA Subscription: Miete von Lizenzen	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (weltweit)
Vertragslaufzeit	3 Jahre (36 volle Kalendermonate)
Nutzungsrechte	auf die Vertragslaufzeit befristet (non-perpetual)
Optionen nach Ablauf der Vertragslaufzeit	• Vertragsverlängerung (1 Jahr oder 3 Jahre) • Buy-out = Erwerb zeitlich unbefristeter Lizenzen • Deinstallieren der gemieteten Lizenzen
Erstbestellung	**Standardisierung** auf mind. 1 Plattformprodukt für alle Qualifizierten Desktops (**ab 250 Qualifizierten Desktops**)
Zahlweise	jährliche Mietgebühr
Nachlass	Plattform-Nachlass bei Standardisierung auf Plattformprodukte aus allen 3 Produktpools
Preisstufen	Preisstufe / Mindestanzahl Qualifizierte Desktops A 250 B 2.400 C 6.000 D 15.000

Überblick: Microsoft Volumenlizenzprogramme

Erwerb von Lizenzen ohne Standardisierung			
Open Value (non Company-wide)	Open License	Select Plus	Select License
ab 5 Lizenzen in beliebiger Zusammenstellung		ab 500 Punkte pro Produktpool	
Erstbestellung über mind. 5 Lizenzen	Open NL: Erstbestellung über mind. 5 Lizenzen Open C: Erstbestellung über mind. 500 Punkte pro Produktpool	Erstbestellung über mind. 500 Punkte pro Produktpool	Vorausschätzung über mind. 1.500 Punkte pro Produktpool in 3 Jahren
• L & SA • SA	• L • L & SA • SA	• L • L & SA • SA	• L • L & SA • SA

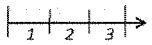
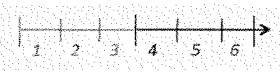
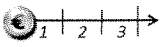
Punktewerte in Select License, Select Plus und Open License

- In der Product List sind die für Select License, Select Plus und Open License gültigen Punktewerte für alle Produkte aufgeführt.
- Ein Eintrag in der Spalte „Open License Minimum" zeigt an, dass bereits der Erwerb von 1 Lizenz dieses Produkts das Einstiegsminimum für Open License NL bzw. Open Value (non Company-wide) erfüllt.
- Auszug aus der Product List November 2008:

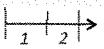
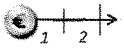
Windows Server™ 2008 R2 Datacenter	97	08/09	SRV	25	63	50	38	38	25	13	25	50	25	25	A	P	OL/OV
Windows Server™ 2008 R2 Enterprise	98	08/09	SRV	25	63	50	38	38	25	13	25	50	25	25	A	P	
Windows Server™ 2008 High Performance Computing Edition	99	10/08	SRV	5	13	10	8	8	5	3	5	10	5	5	A	P	
Windows Server™ 2008 R2 Standard	100	08/09	SRV	10	25	20	15	15	10	5	10	20	10	10	A	P	

Office Enterprise 2007	8	11/06	DT	2	5	4	3	3	2	1	2	4	2	1	E	E,P
Office Groove 2007	6	11/06	DT	1	3	2	2	2	1	1	1	2	1	1	A	P
Office Multi-Language Pack 2007	7	01/07		1	3	2	2	2	1	1	1	2	1	1	A	
Office PowerPoint 2007		11/06	DT	1	3	2	2	2	1	1	1	2	1			P

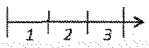
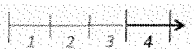
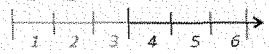
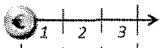
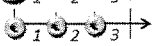
Schnellübersicht Open Value (non Company-wide)

Open Value (non Company-wide)	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (EU+EFTA)
Vertragslaufzeit	3 Jahre (36 volle Kalendermonate) 
Vertragsverlängerung (optional)	3 Jahre 
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)
Erstbestellung	mindestens **5 Lizenzen** in beliebiger Zusammenstellung
Zahlweise	auf jährliche Raten verteilt  oder im Voraus (Upfront)
Nachbestellungen	im Monat der Installation (keine Mindestmenge)
Preisstufen	1 Preisstufe

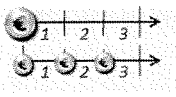
Schnellübersicht Open License

Open License		
Kunde	Hauptkunde	(verbundene Unternehmen in der EMEA-Region können unter der selben Autorisierungs-nummer Nachbestellungen vornehmen)
Vertragslaufzeit	2 Jahre (24 volle Kalendermonate)	
Vertragsverlängerung	Keine Vertragsverlängerung möglich – Verlängerung von Software Assurance (SA Renewal) kann unter einem neuen Open License-Vertrag (= neue Autorisierungsnr.) erfolgen	
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)	
Erstbestellung	mindestens **5 Lizenzen** in beliebiger Zusammenstellung	
Zahlweise		in einem Betrag und im Voraus (Upfront)
Nachbestellungen	vor der Installation (keine Mindestmenge)	
Preisstufen	• Open NL (ab 5 Lizenzen) • Open C (ab 500 Lizenzen pro Produktpool)	

Schnellübersicht Select License

Select License: Vorausschätzung des Lizenzbedarfs über 3 Jahre		
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (weltweit)	
Vertragslaufzeit	3 Jahre (36 volle Kalendermonate)	
Vertragsverlängerung (optional)	1 Jahr *oder* 3 Jahre	 
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)	
Einstiegsgröße	Vorausschätzung einer Bestellung von mind. 1.500 Punkten pro Produktpool innerhalb von 3 Jahren	
Zahlweise		License: Einmalzahlung (Upfront)
		L&SA und SA: auf jährliche Raten verteilt
Preisstufen	Preisstufe — Punkte pro Produktpool A — 1.500 B — 12.000 C — 30.000 D — 75.000	

Schnellübersicht Select Plus

Select Plus: Erstbestellung über 500 Punkte	
Kunde	Hauptkunde + evtl. verbundene Unternehmen (weltweit)
Vertragslaufzeit	Keine Vertragslaufzeit, daher auch keine Vertragsverlängerung
Nutzungsrechte	zeitlich unbefristet (perpetual)
Einstiegsgröße	Bestellung von mind. 500 Punkten pro Produktpool
Zahlweise	 License: Einmalzahlung (Upfront) L&SA und SA: auf jährliche Raten verteilt
Preisstufen	Preisstufe / Punkte pro Produktpool A 500 B 4.000 C 10.000 D 25.000

Microsoft Financing

- Microsoft Financing ist ein Finanzierungsprogramm
  - Herstellerfinanzierung in Kooperation mit dem Finanzierungspartner CIT (Nordic) AB
  - Finanzierungsform: Darlehen mit Laufzeiten bis zu 60 Monate
  - Voraussetzung: Finanzierungsbetrag einzelner IT-Komponenten enthält mindestens ein Microsoft-Produkt

- Mögliche Bestandteile der Finanzierung:
  - Microsoft Software (Einzellizenzen und Volumenlizenzprogramme)
  - + Microsoft Hardware
  - + Microsoft Services
  - + Komplementäre Soft-, Hardware, IT-Services (z.B. Wartung, Trainings) von Partnern
  - = IT-Projekte

- www.microsoft.com/germany/financing

Lizenzmodelle für Service Provider

- Service Provider Licensing Agreement (SPLA) ist ein Lizenzmodell für Service Provider,
  - die Microsoft Technologien in ihre Dienste integrieren
  - die über ein zentrales Datencenter Software und IT-Services zur Verfügung stellen, liefern, hosten und/oder managen
- Der Service Provider
  - schließt einen Vertrag mit Microsoft (SPLA)
  - lizenziert die Software von Microsoft auf Mietbasis gegen monatliche Gebühr
  - stellt die Software dem Endkunden ebenfalls auf Mietbasis zur Verfügung

Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Vergleich: Produktaktivierung und Volume Activation

Verschiedene Arten der Aktivierung

Microsoft Produktaktivierung	Volume Activation 1.0	Volume Activation 2.0
Produktaktivierung gibt es für Einzellizenzen. - Paket-Produkte (FPP) - OEM- und System Builder-Produkte Produktaktivierung erfolgt einfach und anonym über Internet oder Telefon **Jede Installation muss separat für sich aktiviert werden.** FPP-, OEM- und System Builder- Datenträger können nicht für Mehrfachinstallationen eingesetzt werden. Größere Änderungen an der Hardwarekonfiguration der Rechners machen eine erneute Aktivierung erforderlich.	In den Microsoft Volumen-lizenzprogrammen erfolgt die Installation von den Datenträgern des WorldWide Fulfillment (Open License, Open Value), Select-CDs oder per Software-Download über MVLS bzw. eOPEN. **Mit einem Volume License Key (VLK) ist die Mehrfach-installation im Netzwerk möglich.** Volume Activation 1.0 ist die erste Generation der VLK's. Die Suiten und Applikationen des 2007 Microsoft Office System behalten die Volume Activation 1.0 bei.	Neuer Aktivierungsprozess für die Volumenlizenzen von Windows Vista Business und Windows Vista Enterprise sowie Windows Server 2008. 2 Optionen zur Auswahl: - Multiple Activation Key (MAK) - Key Management Service (KMS)

Volume Activation 2.0

Volume Activation 2.0. ist der Aktivierungsprozess für Volumenlizenzen von Windows Vista Business bzw. Enterprise sowie Windows Server 2008

Es gibt 2 Optionen zur Auswahl:

Multiple Activation Key (MAK)	Key Management Service (KMS)
Aktivierung gegenuber Microsoft Aktivierung erfolgt einmalig und ist zeitlich unbeschränkt gültig. z.B. fur Geräte, die selten oder nie mit dem Netzwerk des Kunden verbunden sind z.B. Außendienst-Mitarbeiter Kunde hat weniger als 5 bzw. 25 physische Geräte Kunde hat kein Netzwerk	Aktivierung gegenuber einen vom Kunden vorgehaltenen Dienst (nicht gegenüber Microsoft!) Die KMS-Clients müssen über eine Ver-bindung mit dem Netzwerk des Kunden mind. alle 180 Tage vom KMS-Host re-aktiviert werden. **Mindestanzahl von Geräten:** - Aktivierung von Windows Vista-Clients: mind. 25 physische Geräte (nur Windows Vista-Clients oder eine Kombination aus Windows Vista und Windows Server 2008) **Aktivierung von Windows Server 2008-Clients:** - mind. 5 physische Geräte (nur Windows Server 2008 oder eine Kombination aus Windows Vista und Windows Server 2008)

Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

MSLT, Produktbenutzungsrechte und Product List

Mit dem Erwerb einer Software erhält der Kunde das Recht, die Software im vorgegebenen urheberrechtlichen und vertraglichen Rahmen zu nutzen. Dieses Nutzungsrecht wird als Lizenz bezeichnet.

• Bei den Einzellizenzen • (FPP, OEM und System Builder)	• In den Volumenlizenzprogrammen • (Open License, Open Value, Select License, • Select Plus, Enterprise Agreement und EA Subscription)
• sind die Nutzungsrechte in den Microsoft Software Lizenzbedingungen (MSLT) festgelegt. Die MSLT betreffen das gekaufte Produkt.	• sind die Nutzungsrechte für alle in diesen Programmen erhältlichen Produkte in einem einzigen Dokument, den Microsoft Licensing Produktbenutzungsrechten, zusammengefasst.
• Die MSLT wurden bisher als EULA (Enduser License Agreement) bezeichnet.	• Zusätzliche Informationen zur Lizenzierung bietet die Microsoft Product List (Produktliste): Migrationspfade, Downgrade-Rechte, Angebote usw.

Das Lizenzmodell der Microsoft Desktop-Anwendungen

- Lizenzmodell: Pro-Kopie-pro-Gerät
  - Was ist ein Gerät? Ein physisches Hardwaresystem wie z.B. Computer, Arbeitsstation, Terminal oder ein anderes elektronisches Gerät

- Microsoft Desktop-Anwendungen werden pro Gerät lizenziert.
  - Eine Lizenz wird einem bestimmten Gerät zugewiesen.
  - Eine Lizenz berechtigt dazu, die Software auf einem Gerät zu verwenden.

- Wie wird lt. Lizenzvertrag „verwenden" definiert?
  - kopieren,
  - installieren (z.B. auf der Festplatte),
  - nutzen,
  - zugreifen (z.B. im Netzwerk),
  - anzeigen (z.B. über Terminal Services),
  - laufen lassen
  - oder auf andere Weise mit dem Softwareprodukt interagieren

Die Komponenten von Microsoft Office 2007 in Volumenlizenzprogrammen

	Office Standard 2007	Office Small Business 2007	Office Professional Plus 2007	Office Enterprise 2007
Word	✓	✓	✓ E	✓ E
Excel	✓	✓	✓ E	✓ E
PowerPoint	✓	✓	✓ E	✓ E
Outlook	✓	✓	✓ E	✓ E
Publisher		✓	✓	✓
Access			✓	✓
InfoPath			✓	✓
Communicator			✓	✓
OneNote				✓
Groove				✓

E = Enterprise-Funktionalität

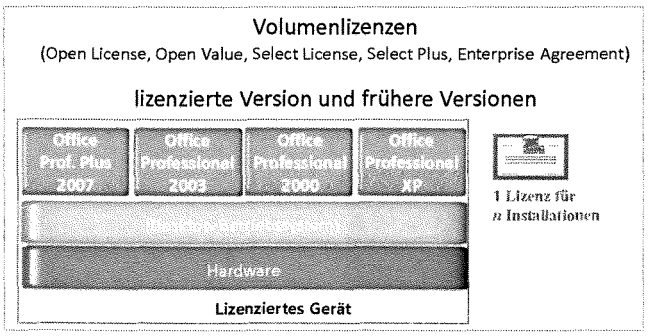
Microsoft Office 2007 als Einzellizenz

	Basic 2007	Home & Student 2007	Standard 2007	Small Business 2007	Pro-fessional 2007	Ultimate 2007
	OEM	OEM/FPP	FPP	OEM/FPP	OEM/FPP	OEM/FPP
Word	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Excel	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PowerPoint		✓	✓	✓	✓	✓
Outlook	✓		✓			
Outlook mit Business Contact Manager				✓	✓	✓
Publisher				✓	✓	✓
Access					✓	✓
InfoPath						✓
Communicator						
OneNote		✓				✓
Groove						✓

Microsoft Desktop-Anwendungen in den Volumenlizenzprogrammen

- **Für jede Volumen-Lizenz einer Microsoft Desktop-Anwendung ist der Kunde berechtigt, eine beliebige Anzahl von Kopien der Software auf dem lizenzierten Gerät zu installieren und zu verwenden.**
- **Die Software darf in der lizenzierten und früheren Versionen installiert und verwendet werden (Downgrade-Recht).**

  gilt nur für Volumenlizenzen;
  die Einzellizenzen von Desktop-Anwendungen bieten keine Downgrade-Rechte!



Microsoft Desktop-Anwendungen: Vergleich der Produktbenutzungsrechte in den Vertriebskanälen

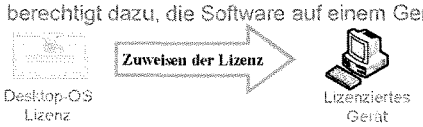
	Volumenlizenz-programme	Einzelhandels-paket (FPP)	OEM/ System Builder
Anzahl der erlaubten Installationen auf dem lizenzierten Gerät pro Lizenz	beliebig viele	1	1
Zweitkopierecht auf einem tragbaren Computer	ja	ja	nein
Downgrade-Recht	ja	nein	nein
Verwendung im Netzwerk	ja	nein (Ausnahme: Microsoft Office 2007 Ultimate)	nein
Produktaktivierung	nein (VLK)*	ja	ja

Das Lizenzmodell der Microsoft Desktop-Betriebssysteme

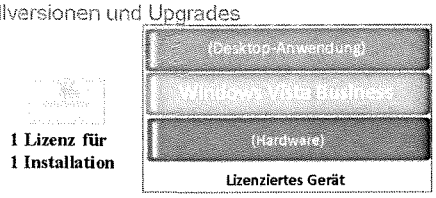
Windows Vista

- Lizenzmodell: Pro-Kopie-pro-Gerät

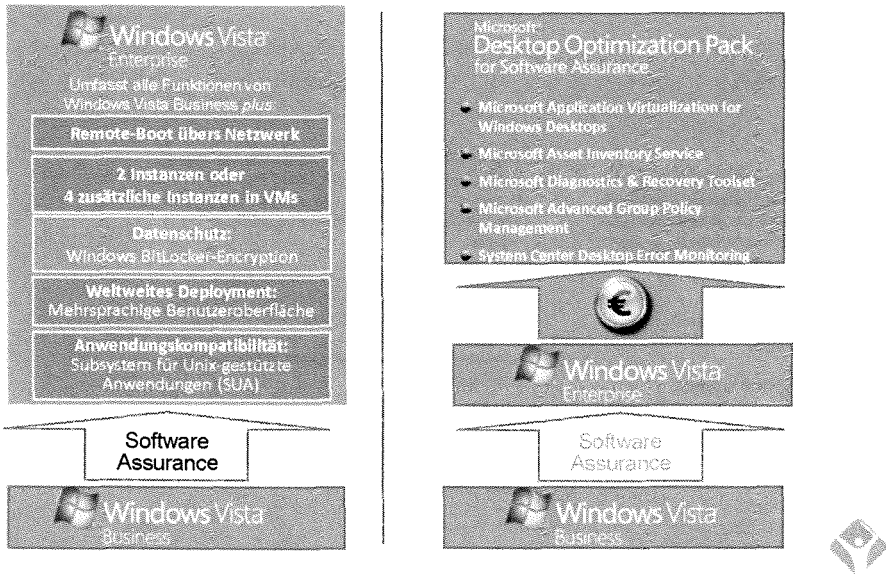
- Microsoft Desktop-Betriebssysteme werden pro Gerät lizenziert.
  - Eine Lizenz wird einem bestimmten Gerät zugewiesen.
  - Eine Lizenz berechtigt dazu, die Software auf einem Gerät zu verwenden.



- Für jede Lizenz eines Microsoft Desktop-Betriebssystems ist der Kunde berechtigt, eine Kopie der Software auf einem Gerät zu installieren.
  - gilt für alle Desktop-Betriebssysteme, die als Paketprodukt (FPP), OEM- oder System Builder-Lizenz oder in einem Microsoft Volumenlizenzprogramm erworben werden
  - gilt für Vollversionen und Upgrades



Zusatzfunktionalitäten von Windows Vista Enterprise / Microsoft Desktop Optimization Pack for Software Assurance



Windows Server 2008

Windows Server 2008: Serverlizenz

Lizenzmodell: Serverlizenz + CALs

- Die Serverlizenz einem Server für mindestens 90 Tage zuweisen. Das ist der Lizenzierte Server.
- Erlaubte Anzahl von Instanzen auf dem Lizenzierten Server ausführen.
  - Windows Server 2008 Standard: 1+1
  - Windows Server 2008 Enterprise: 1+4
- Beliebige Anzahl von Instanzen erstellen.
- Instanzen zwischen Lizenzierten Servern verschieben.

Lizenzmodell: Prozessorlizenzen + CALs

- Erforderliche Anzahl von Prozessorlizenzen einem Server für mindestens 90 Tage zuweisen. Das ist der Lizenzierte Server.
- Erlaubte Anzahl von Instanzen auf dem Lizenzierten Server ausführen.
  - Windows Server 2008 Datacenter: 1+n
  - Windows Server 2008 für Itanium-Basierte Systeme: 1+n
- Beliebige Anzahl von Instanzen erstellen.
- Instanzen zwischen Lizenzierten Servern verschieben.

Microsoft Server-Anwendungen: Prozessorlizenzen

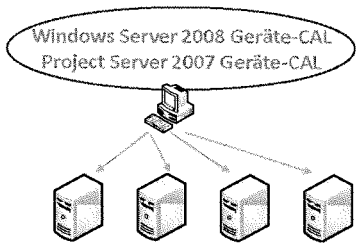
Lizenzmodell: Prozessorlizenzen
EINZELLIZENZEN

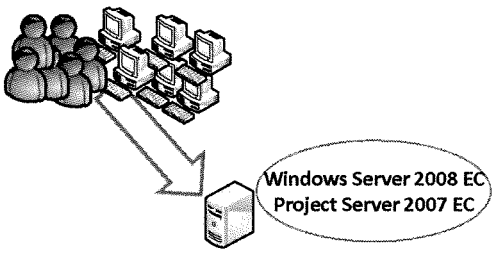
1. **Erforderliche Anzahl von Prozessorlizenzen einem Server zuweisen. Das ist der Lizenzierte Server. Die Prozessorlizenzen können einem anderen Server zugewiesen werden, jedoch nicht innerhalb von 90 Tagen nach der letzten Zuweisung**
   (Ausnahme: dauerhafter Hardwarefehler).
2. **Erlaubte Anzahl von Instanzen auf dem Lizenzierten Server ausführen.**
3. **Beliebige Anzahl von Instanzen erstellen.**
4. **Instanzen zwischen Lizenzierten Servern verschieben.**

Lizenzmodell: Prozessorlizenzen
VOLUMENLIZENZEN
(gilt nicht für Windows Server Datacenter sowie SQL Server 2008 Standard, Workgroup, Small Business)

1. **Erforderliche Anzahl von Prozessorlizenzen einem Server zuweisen. Das ist der Lizenzierte Server. Die Prozessorlizenzen können so oft wie nötig einem anderen Server der Serverfarm zugewiesen werden.**
   - Eine Serverfarm besteht aus max. 2 Rechenzentren innerhalb der EU/EFTA und/oder in Zeitzonen, die max. 4 Stunden voneinander entfernt sind.
2. **Erlaubte Anzahl von Instanzen in der Serverfarm ausführen.**
3. **Beliebige Anzahl von Instanzen erstellen.**
4. **Lizenzen zwischen den Servern der Serverfarm verschieben.**

CALs oder External Connector (EC) für Zugriffe externer Nutzer?





1 CAL pro Nutzer / Gerät
- bei Zugriff von einer geringen Anzahl von Geschäftspartnern und/oder Kunden

oder
- bei Zugriff von Geschäftspartnern und/oder Kunden auf mehrere Kopien der Serversoftware

1 External Connector pro Server, der für die Serversoftware lizenziert ist*
- bei Zugriff von einer großen Anzahl von Geschäftspartnern und/oder Kunden

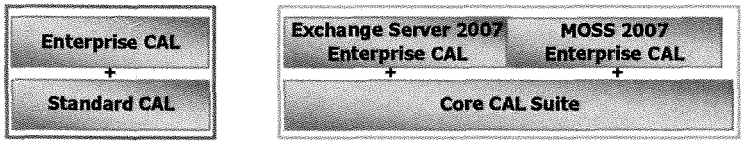
oder
- bei Zugriff von Geschäftspartnern und/oder Kunden in häufig wechselnder Identität oder Anzahl

* Eine Hardwarepartition oder ein Blade wird als separater Server betrachtet.

Standard CAL und Enterprise CAL

- Zusätzlich zu den bisherigen ***Standard CALs*** gibt es für einige Serverprodukte auch ***Enterprise CALs***.
  - Enterprise CALs gibt es für Exchange Server 2007, Microsoft Office SharePoint Server (MOSS) 2007 und Microsoft Office Communications Server (OCS) 2007

- Voraussetzung für eine Enterprise CAL: Standard CAL bzw. Core CAL Suite
  - Eine Enterprise CAL muss zusätzlich zur entsprechenden Standard CAL oder zu einer Core CAL Suite erworben werden.



- Enterprise CALs gibt es in allen Volumenlizenzprogrammen.
- Für Standard CALs und Enterprise CALs gibt es die gewohnten Typen *Geräte-CAL* und *Nutzer-CAL*.

Standard CAL und Enterprise CAL

Die Produktbenutzungsrechte benennen die Funktionalitäten, für die zusätzlich zur entsprechenden Standard CAL eine Enterprise CAL erforderlich ist.

	Exchange Server 2007	MOSS 2007	OCS 2007 R2
Enterprise CAL	Enterprise CAL **Unified Messaging und Compliance**	Enterprise CAL **E-Forms, Spreadsheet-Veröffentlichung und Datenintegration**	Enterprise CAL **Audiokonferenz, Anrufmanagement, Desktopfreigabe, Webkonferenz**
Standard CAL	Exchange Server 2007 Standard CAL	MOSS 2007 Standard CAL	OCS 2007 R2 Standard CAL
Serverprodukt	**Microsoft Exchange Server 2007** (Standard oder Enterprise Edition)	**Microsoft Office SharePoint Server (MOSS) 2007**	**Microsoft Office Communications Server (OCS) 2007 R2** (Standard oder Enterprise Edition)

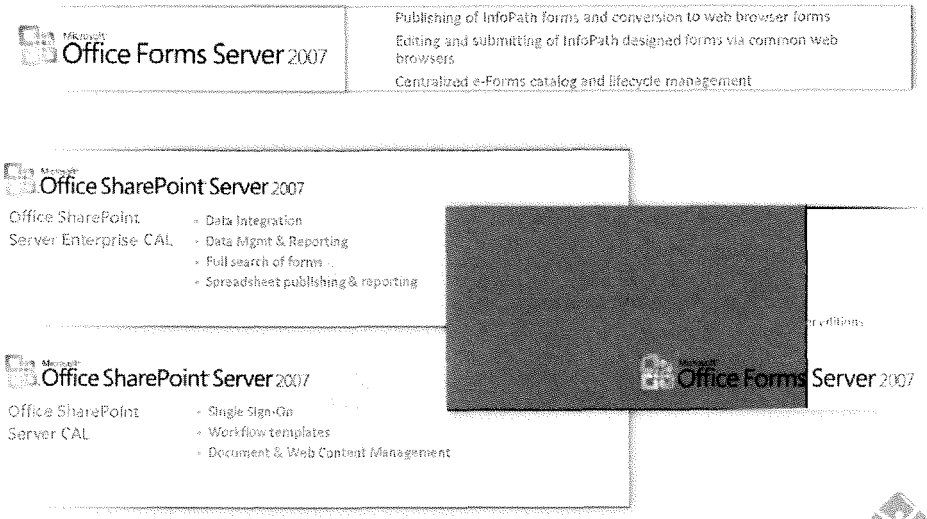
Microsoft Office Forms Server 2007

- Bearbeitung und Veröffentlichung von elektronischen Formularen, die mit InfoPath erstellt wurden
- Umwandeln in Webbrowser-Formulare
- Zentraler Katalog für elektronische Formulare
- Formulare an zentraler Stelle veröffentlichen und verwalten, anschließend über einen Webbrowser auf die Formulare zugreifen und diese ausfüllen. Anwendungsbeispiele:
  - Systeme zur Leistungsbeurteilung auf Abteilungsebene
  - Zeitkontrollkartensysteme und Spesenabrechnungssysteme in Unternehmen
  - Krankenversicherungsunternehmen können Formulare erstellen und implementieren, um sie anschließend in das eigene Datenbanksystem und in die Geschäftsprozesse angeschlossener Krankenhäuser zu integrieren.
  - Regierungsbehörden können Bürgern über eine Website browserbasierte Formulare bereitstellen.

Microsoft Office Forms Server 2007

Microsoft Office Forms Server 2007	Microsoft Office Forms Server 2007 CAL	Microsoft Office Forms Server 2007 for Internet Sites
Ein Formularentwickler kann eine Formularlösung in Microsoft Office InfoPath 2007 erstellen, die anschließend auf Office Forms Server 2007 bereitgestellt wird. So können die Benutzer das Formular in einem Browser ausfüllen. Es muss keine weitere Software installiert werden.	Die Forms Server CAL (Gerate- oder Nutzer) berechtigt zum Zugriff auf Microsoft Office Forms Server.	Die Software darf nur für Internetsites verwendet werden. Sämtliche Inhalte, Informationen und Anwendungen müssen für Nichtmitarbeiter zugänglich sein. Keine Zugriffslizenzen (CALs oder External Connector) erforderlich!
Die Funktionalität dieser Lizenz ist auch Teil der Microsoft Office SharePoint Server Enterprise CAL und der Enterprise CAL Suite, wenn sie zusammen mit Office SharePoint Server 2007 genutzt werden.	Die Funktionalität dieser Lizenz ist auch Teil der Microsoft Office SharePoint Server Enterprise CAL und der Enterprise CAL Suite.	Die Funktionalität dieser Lizenz ist auch Teil von Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Internet Sites.

Microsoft Office Forms Server 2007



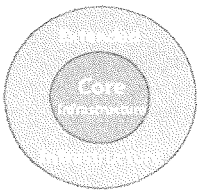
Core CAL Suite und Enterprise CAL Suite

Microsoft
Enterprise CAL Suite
Client Access License

- **Forefront Security Subscription Suite**
- **Office Communications Server *Enterprise* CAL**
- **Office Communications Server *Standard* CAL**
- **System Center Operations Manager Client-ML**
- **Office SharePoint Server *Enterprise* CAL**
- **Exchange Server *Enterprise* CAL**
- **Windows Rights Management Services CAL**

Microsoft
Core CAL Suite

Kommunikation, Zusammenarbeit und Vorschrifteneinhaltung



Microsoft
Core CAL Suite
Client Access License

- **System Center Configuration Manager Client ML**
- **Office SharePoint Server *Standard* CAL**
- **Exchange Server *Standard* CAL**
- **Windows Server CAL**

Grundlage für die IT-Infrastruktur

Lizenzierung der Zugriffe auf die Terminal Services (TS) von Windows Server 2003 / 2008

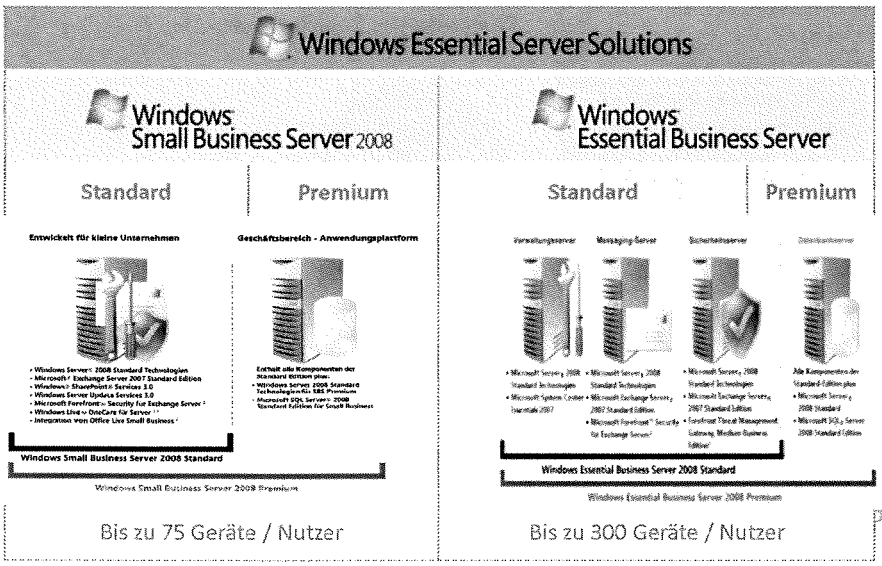
- Zusätzlich zu einer Windows Server 2003 / 2008 CAL muss der Kunde eine
- Windows Terminal Server (TS) 2003 / 2008 CAL für Windows Terminaldienste
- für jeden Nutzer bzw. jedes Gerät erwerben, der bzw. das auf die Serversoftware zugreift, um eine grafische Benutzeroberfläche zu hosten.

Lizenzierung der Zugriffe auf Windows Server 2003 / 2008 Terminal Server:

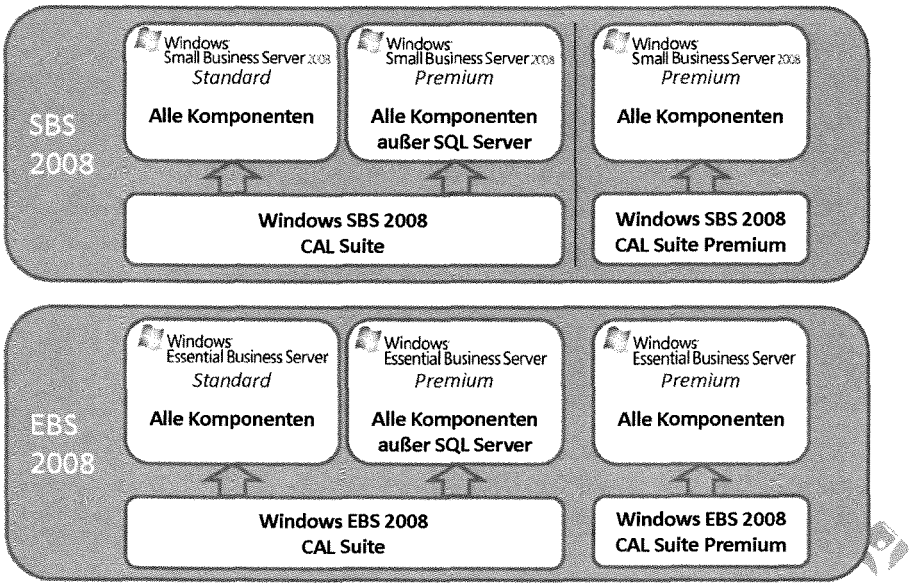
1) **Windows 2003 /2008 CAL** (Geräte-CAL oder Nutzer-CAL)
2) **Windows 2003 / 2008 TS CAL** (Geräte-CAL oder Nutzer-CAL)

- Bei Lizenzierung der Zugriffe auf die Terminaldienste von Windows Server 2003 / 2008 gibt es keinen Zusammenhang zwischen der Version des Desktop-Betriebssystems und der Version des Windows Terminal Server.

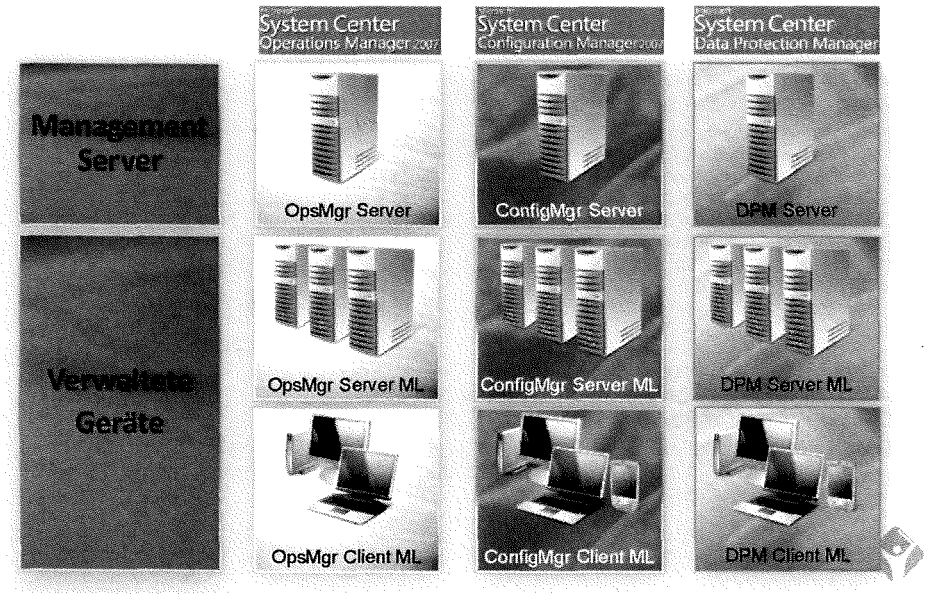
WESS = SBS 2008 und EBS 2008



Windows SBS 2008 CAL und Windows EBS 2008 CAL

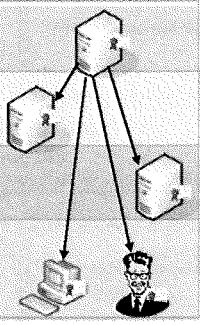


System Center Produkte



System Center Configuration Manager 2007 R2

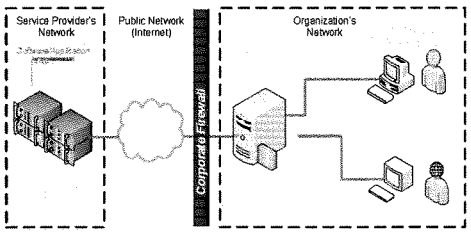
	SMS R2 2003	Configuration Manager 2007 R2
Management Server	SMS Server	ConfigMgr Serverlizenz
ML für verwaltete Server	SMS Server CML	Standard-Server-ML für ConfigMgr (pro OSE)
	-	Enterprise-Server-ML für ConfigMgr (pro OSE)
ML für verwaltete Clients	SMS Client CML	Client-ML für ConfigMgr (pro OSE oder pro Nutzer)



SC Configuration Manager 2007 erfordert SQL Server.
Der Kunde kann SQL Server 2005 separat lizenzieren oder
„SC Configuration Manager 2007 mit SQL Server 2005-Technologie" erwerben.

Microsoft-Onlinedienste

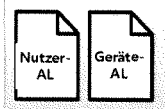
- Microsoft Onlinedienste bedeutet, dass Microsoft die Software hostet, auf dem aktuellen Stand hält und verwaltet. Der Kunde braucht sich um die Infrastruktur und Wartung nicht zu kümmern.
  - Beispiel: Office Live Meeting ist ein gehosteter Webkonferenzdienst, für den im Unternehmensnetzwerk keine Serversoftware installiert oder bereitgestellt werden muss. Jeder kann an einer Konferenz teilnehmen, benötigt werden nur ein PC, ein Internetanschluss und ein Telefon.



- Die Software und die dazugehörigen Dienste werden dem Kunden im **Abonnement** zur Verfügung gestellt, d.h. die Nutzung der Software und Dienste ist für die Laufzeit des Abonnements erlaubt.
  - Beispiel: Das Forefront Security-Abonnement beinhaltet alle Aktualisierungen der Antivirus- und Antispammodule, Signaturen und Produktaktualisierungen während des Zeitraums, in dem die Lizenz gültig ist.

Das Lizenzmodell für Onlinedienste: Subscription = Abonnement

- Microsoft Onlinedienste gibt es nur in den Volumenlizenzprogrammen (Ausnahme: Open License).
- Microsoft Online-Dienste werden im Abonnement lizenziert, d.h. mit laufenden Aktualisierungen während der Laufzeit:

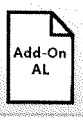


Nutzer-Abonnementlizenzen (Nutzer-AL) oder Geräte-Abonnementlizenzen (Geräte-AL)

- stellt einem Nutzer oder einem Gerät die Funktionalität eines Online-Dienstes zur Verfügung
- Beispiel: Forefront Client Security Nutzer-AL für jeden Nutzer oder Geräte-AL für jedes Gerät, der bzw. das auf vom Onlinedienst verarbeitete Daten zugreift

Dienst-Abonnementlizenzen (Dienst-AL)

- stellt einem Unternehmen die Funktionalität eines Online-Dienstes zur Verfügung
- Beispiel: Für jeden Server, der die Forefront Client Security Management Console ausführt, ist eine Dienst-AL für Forefront Client Security erforderlich



Add-On-Abonnementlizenzen (Add-On-AL)

- erweitert die Funktionalität eines Online-Dienstes
- Beispiel: Microsoft Exchange Hosted Archive Add-On-Abonnementlizenz für jedes Gigabyte Speicherplatz über den mit den Nutzer-Als bereitgestellten Speicherplatz hinaus

Möglichkeiten der Lizenzierung von Forefront Security

- Forefront Security für Exchange Server ist verfügbar als
  - Microsoft Onlinedienst
    - Bestandteil der Enterprise CAL für Exchange Server 2007 (mit Services)
    - Bestandteil der Enterprise CAL Suite
    - Bestandteil der Forefront Security Suite

	Exchange Enterprise CAL (mit Services)	Enterprise CAL Suite	Forefront Security Suite
Forefront Client Security		✓	✓
Forefront Security for Exchange Server	✓	✓	✓
Forefront Security for SharePoint		✓	✓
Forefront Security for Office Communications		✓	✓
Microsoft Exchange Hosted Filtering	✓	✓	✓

Agenda

- Struktur des Examens 70-671
- Die Grundlagen der Microsoft Lizenzierung
  - Optionen beim Lizenzerwerb
  - Die Lizenzmodelle im Überblick
  - Mehrwerte durch Software Assurance Services
- Die Grundlagen der Produktlizenzierung
  - Wichtige Informationen zur Produktlizenzierung – von Office bis zum System Center Configuration Manager
- Ein Praxisbeispiel

Ein Bespiel aus der Praxis

- Der Kunde besteht aus 2 verbundenen Unternehmen in Deutschland und Frankreich mit jeweils 80 Mitarbeitern. Insgesamt gibt es 110 Desktops (80 in Deutschland und 30 in Frankreich) mit älteren OEM-Versionen des Windows Betriebssystems. Für die meisten Desktops wurde Microsoft Office Small Business Edition 2003 über Einzelhandelspakete beschafft. Der Kunde setzt Windows Server 2003 Standard ein.

  Anforderungen des Kunden
- Geplante Änderungen
  - In der deutschen Niederlassung will der Kunde Exchange Server 2007 und die aktuelle Version von Microsoft Outlook einsetzen. Außerdem soll eine Datenbank implementiert werden.
- Geschäftsziele:
  - Der Kunde will alle Desktops standardisieren
  - Die Unternehmensstrategie gibt vor, nur zeitlich unbefristete Nutzungsrechte zu erwerben.
  - Die Lizenzkosten sollen so bezahlt werden, dass die Liquidität des Unternehmen geschont wird.
  - Die Software auf den Desktops soll über ein Image verteilt werden.

Ein Bespiel aus der Praxis – 1. Frage

- Über welchen Lizenzvertrag kann der gemeinsame Lizenzbedarf beider Unternehmen gedeckt werden?

1. Open License
2. Open Value → Open Value company-wide
3. Select Plus
4. Select License

- Standardisierung festlegbar
- zeitl. unbefristete Nutzungsrechte
- Ratenzahlung (Liquidität wird geschont)
- Reimaging (Recht der VL-Programme)
- gilt für EU

Ein Bespiel aus der Praxis – 2. Frage

- Welches Produkt ist für die geplanten Änderungen des Kunden am besten geeignet?

1. Windows SBS 2008 Standard
2. Windows SBS 2008 Premium
3. Windows EBS 2008 Standard
4. Windows EBS 2008 Premium

- bis zu 300 Geräte
- enthält MS SQL Server 2008 Standard for Small Business

Ein Bespiel aus der Praxis – 3. Frage

- Welche Lizenzlösung empfehlen Sie für den Erwerb der Desktop-Anwendungen?

1. Open License
2. Open Value
3. Open Value Company-wide →
4. Open Value Subscription

- Standardisierung des Desktops möglich
- Liquidität wird geschont durch Ratenzahlung
- Re-Imaging (VL-Recht)
- unbefristete Nutzungsrechte an der SW

Ein Beispiel aus der Praxis – 4. Frage

- Welcher der folgenden Software Assurance Services muss aktiviert werden?

1. Anrecht auf die aktuelle Version (Recht der SA)
2. Ratenzahlung (Recht durch Open Value Vertrag)
3. Step-Up Lizenzen (werden nicht benötigt)
4. Home Use Program → muss aktiviert werden (ist Bestandteil der SA-Services) ABER: Der Kunde braucht es nicht

skilllocation

your talent and information management

© 2003 skilllocation GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es ist insbesondere nicht gestattet, dieses Material ohne ausdrückliche Genehmigung der skilllocation GmbH zu kopieren, zu verbreiten, zu verändern oder zu veröffentlichen. Dies gilt auch für die Verwendung in Intranets und Extranets. Die Nutzung dieses Dokuments ist nur für persönliche Zwecke gestattet. Eine gewerbliche Nutzung, auch in Teilen, ist nicht gestattet. Das Urheberrecht gilt auch gegenüber Unternehmen, die mit der skilllocation GmbH verbunden sind.

Alle Warenzeichen, Handelsnamen und Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer.