Microsoft | Volume Licensing

Handbuch Sales Training Lizenzen

Workshop: Verkauf von Volumenlizenzmodellen für kleine und mittelständische Unternehmen

Name:

Datum:

Trainer:

Einführung

Herzlich willkommen bei diesem Training!

Lernen beinhaltet grundsätzlich einen Veränderungsprozess. Besonders effektiv ist Lernen, wenn die „Darreichungsform“ des Lernstoffes auf möglichst vielen Reizkanälen erfolgt, also ganzheitlich erlebt wird. Angefangen vom Lernen durch Lesen, kann man sich durch Hören, über Sehen, bis hin zu „sich selbst sagen“ Wissen aneignen und verinnerlichen.

80 Prozent der Lerninhalte allerdings sind durch Handlungslernen am besten zu vermitteln.

Daher folgt auch dieses Training auf allen Ebenen dem Gedanken des „Learning by doing“.

Zielsetzung hierbei ist ein sicheres Auftreten im Umgang mit Microsoft Lizenzmodellen für den Mittelstand. Das Training soll verkaufsfördernde Inhalte vermitteln und mehr Souveränität beim Vertrieb von Lizenzlösungen entwickeln.

Durch praktische Übungen lernt man, die unterschiedlichen Merkmale der Lizenzprogramme auf der Ebene des Verkaufs zu nutzen.

Dabei wünschen wir viel Spaß!!!

Inhaltsverzeichnis

Einführung 2

Die Vorteile von Volumenlizenzen 5

Die Microsoft Produkt Pools 6

Ein Urgestein der Microsoft Lizenzverträge – OPEN License 7

Der OPEN Value Vertrag – der Ratenkauf für Unternehmen 8

Welche „Mehr-Werte“ bekommt der Kunde bei einem OPEN Value Vertrag? 9

Welches ist das richtige Lizenzprogramm? 10

SA Services richtig positionieren. 11

Software Assurance Services - Übersicht 12

Übersicht Software Assurance Services 14

Technischer Support 24x7 14

"Cold" Backups für die Wiederherstellung im Notfall 15

E-Learning 16

Employee Purchase Program 17

Enterprise Source Licensing Program 18

Extended Hotfix Support 19

Home Use Program 20

Microsoft Desktop Optimization Pack 22

Office Multi-Language Pack 23

Rechte auf neue Produktversionen 24

Packaged Services 25

- Desktop Deployment Planning Services 25
- SharePoint Deployment Planning Services 26
- Exchange Deployment Planning Services 26
- Business Value Planning Services 27

Ratenzahlung 27

Verfügbarkeit von Step-up-Lizenzen 28

TechNet Services durch Software Assurance 29

Trainingsgutscheine 31

Windows Fundamentals for Legacy PCs 32

Windows 7 Enterprise 33

Die richtigen Werkzeuge zum Berechnen und Unterstützung durch Microsoft. 34

Kundenprofil (30 Mitarbeiter):.....35
Notizen zur Kundensituation.....36
Kundenprofil (60 Mitarbeiter):.....37
Notizen zur Kundensituation.....38
Kundenprofil (70 Mitarbeiter, 100 PC Arbeitsplätze): 39
Notizen zur Kundensituation.....40
Kundenprofil (170 Mitarbeiter):.....41
Notizen zur Kundensituation.....42
Kundenprofil (380 Mitarbeiter):.....43
Notizen zur Kundensituation.....45
Nach dem Verkauf ist vor der Vertragsverlängerung. 46

Die Vorteile von Volumenlizenzen

Welche Vorteile hat ein Kunde, wenn er eine Volumenlizenz von Microsoft erwirbt?

Bitte diskutieren und notieren Sie in der Gruppe Vorteile, die für den Kauf von Volumenlizenzen sprechen. Bitte differenzieren Sie zwischen generellen Merkmalen bei Volumenlizenzen und speziellen Nutzungsrechten bei Anwendungen, die als Volumenlizenz erworben werden.

Vorteile von Volumenlizenzen allgemein:	Vorteile von Volumenlizenzen bei Anwendungen:

Die Microsoft Produkt Pools

Es gibt immer wieder Berührungspunkte mit den Produktpools, wenn man mit Microsoft Lizenzmodellen zu tun hat.

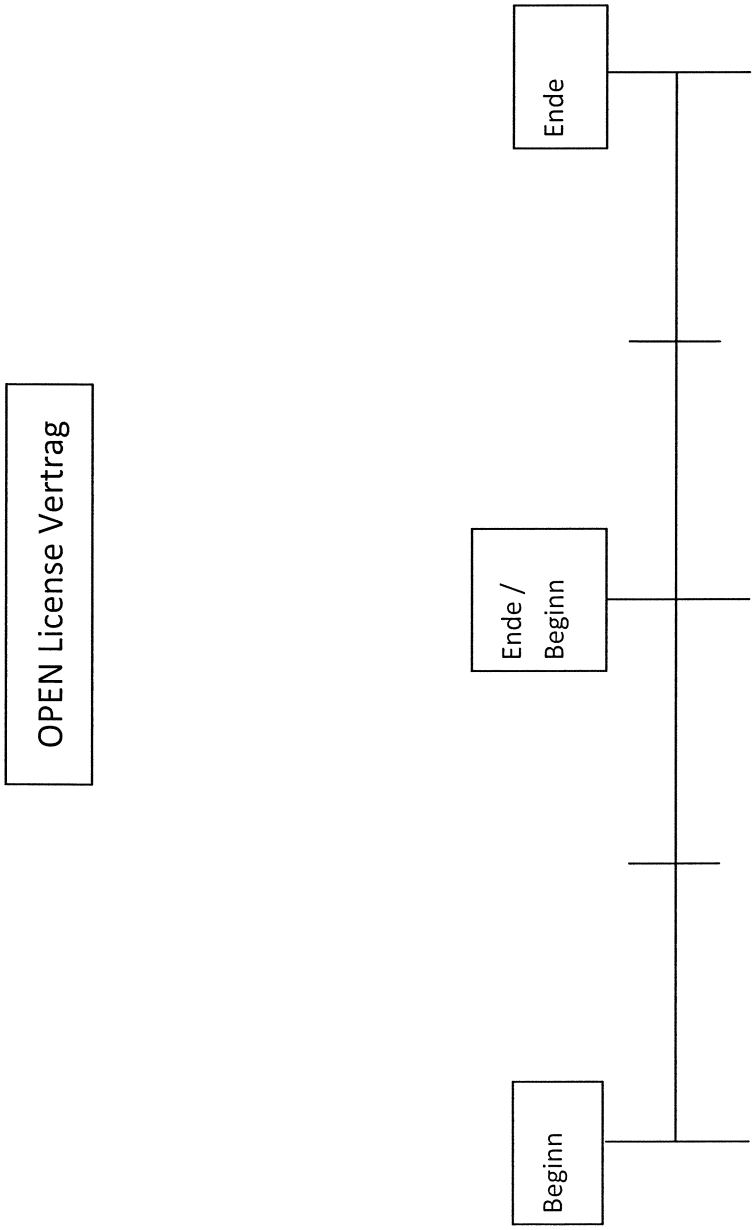
Die unterschiedlichen Produktpools:	Anteil Software Assurance pro Jahr:

Notizen:

Ein Urgestein der Microsoft Lizenzverträge – OPEN License

Wie funktioniert ein Microsoft Open License Vertrag? Wie verhält sich der Kauf von Software Assurance beim Erwerb von Volumenlizenzen?

Die Rahmenbedingungen – zwei Jahre Laufzeit, fünf Lizenzen und sofortige Zahlung

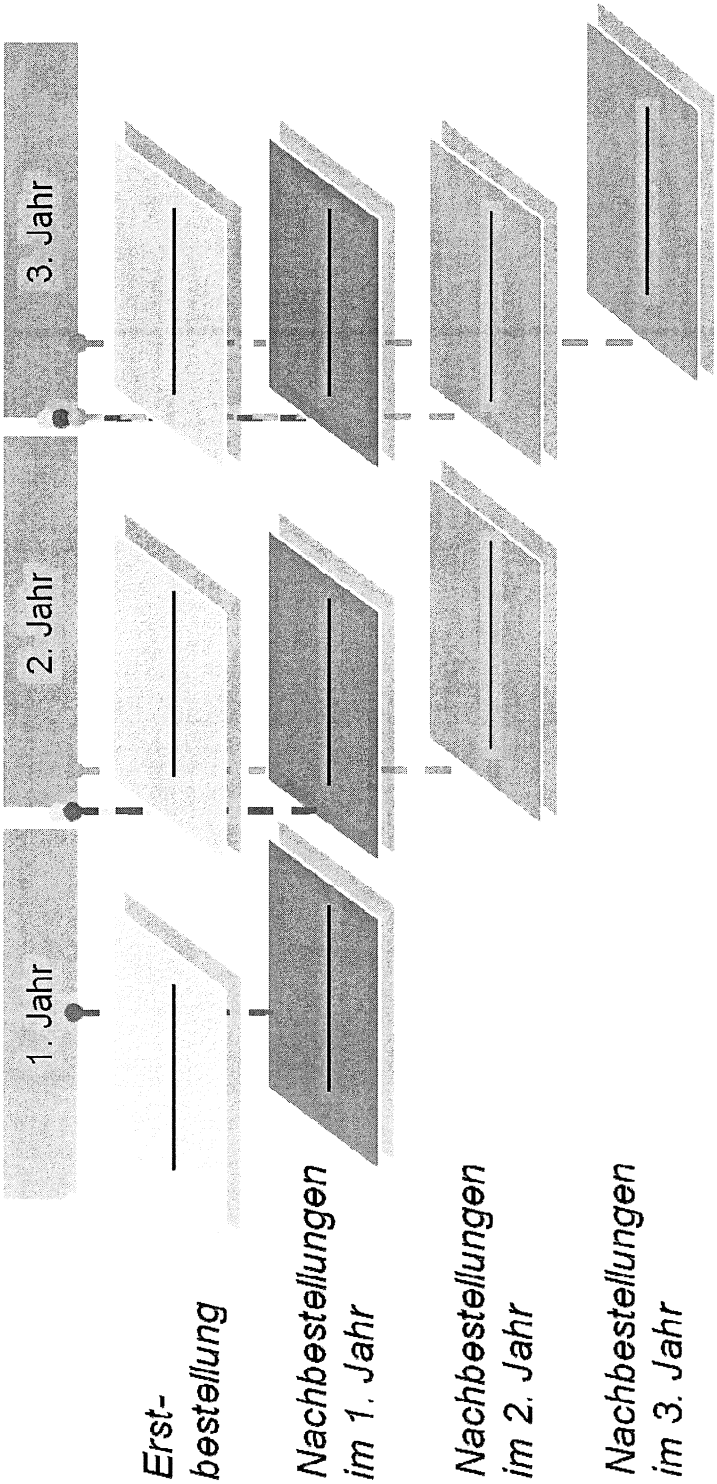


Notizen:

Der OPEN Value Vertrag – der Ratenkauf für Unternehmen

Welche Zahlungen hat der Kunde zu leisten, wenn eine Lizenz aus dem Bereich der Anwendungen 100,-- € kosten würde?

Die Rahmenbedingungen von OPEN Value – drei Jahre Laufzeit, fünf Lizenzen, Ratenkauf



Welche „Mehr-Werte“ bekommt der Kunde bei einem OPEN Value Vertrag?

Bitte listen Sie Vorteile und Mehrwerte auf, die ein Kunde beim Kauf von Lizenzen hat, wenn selbige in einem Open Value Vertrag anstelle eines Open Vertrages erworben werden.

Notizen:

Welches ist das richtige Lizenzprogramm?

Die richtigen Fragen an den Kunden richten.

Bitte schauen Sie sich die folgende Kundensituation an und schreiben Sie Fragen auf, die im Rahmen einer Bedarfsanalyse sinnvoll sind.

Kundensituation:

Sie haben möglicherweise einen neuen Kunden im Rahmen einer Sales Veranstaltung für Ihr Systemhaus gewinnen können.

Der Kunde Contosolab GmbH erstellt medizinisches Zubehör und vertreibt selbiges in ganz Europa. Die Software die der Kunde einsetzt, ist mittlerweile veraltet. Jetzt steht die Überlegung an auf ein neues Office umzusteigen. Er fragt 80 x Office Standard an und möchte 20 x Office Professional Plus bestellen.

Wichtig ist ihm eine einfache Verteilung der Software. Auch im Bereich Server soll investiert werden. Der Windows Server 2008 R2 Standard soll bestellt werden und ein neuer Exchange Server soll eingesetzt werden. Auch Security-Lösungen von Microsoft liegen im Interesse des Kunden.

Welche Fragen sollten dem Kunden im Vorfeld einer Angebotserstellung gestellt werden?

SA Services richtig positionieren.

Aufgabe: Fragestellungen formulieren

Jede Gruppe bekommt Software Assurance Services zugeordnet.

Bitte formulieren Sie in der Gruppe Fragestellungen zu den Zusatzleistungen, die im Rahmen der Software Assurance Services angeboten werden und die auf die Mehrwerte und möglicherweise auf einen latenten Bedarf beim Kunden hinarbeiten.

Zeit: Insgesamt 60 Minuten

Beispiel: Heimnutzungsrecht

- Gab es schon mal Anfragen in der IT in Bezug auf einen Einsatz von Office auf dem eigenen PC zu Hause?
- Werden Mails von zu Hause aus über Outlook Web Access abgerufen?

Anschließend präsentiert jede Gruppe die Ergebnisse den anderen Teilnehmern.

Software Assurance Services - Übersicht

Name	Beschreibung
Technischer Support 24x7	Ihre IT-Mitarbeiter können rund um die Uhr, sieben Tage die Woche, technische Unterstützung für jedes Produkt in Anspruch nehmen
Cold Backups für die Wiederherstellung im Notfall	Hilft, die operative IT-Leistung aufrechtzuerhalten und schützt geschäftskritische Lösungen.
E-Learning	Bietet interaktive Trainings zum Selbststudium, die für Endnutzer wie für IT-Professionals entwickelt wurden.
Employee Purchase Program (EPP)	Indem Preisvorteile auf Microsoft-Produkte geboten werden, leistet EPP einen Beitrag zur Mitarbeiterzufriedenheit.
Enterprise Source Licensing Program (ESLP)	Bietet Zugriff auf den Microsoft Windows-Sourcecode für das interne Development und Support.
Extended Hotfix Support	Reduziert support-Kosten und erleichtert es Kunden, den Support zu erhalten, den sie benötigen.
Home Use Program	Steigert die Produktivität, indem Mitarbeiter Kopien von lizenzierten Microsoft-Office-Programmen für Ihre heimischen Rechner erhalten.
Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP)	Steigert die Desktop-Handhabbarkeit, reduziert den Total Cost of Ownership (TCO) und ermöglicht das Ausliefern von Anwendungen als Services.
Microsoft Office Multi-Language Pack	Ermöglicht es der IT, ein einzelnes Office 2007-Image mit dem Support für 37 Sprachen bereitzustellen.

Name	Beschreibung
Rechte auf neue Produktversionen	Bietet neue Microsoft-Produktversionen. So haben Sie immer Zugang zur aktuellsten Technologie.
Packaged Services	Liefert strukturierte Engagements, um Sie bei der Plannung und dem Deployment zu unterstützen, hier sind Desktop-, SharePoint-, Exchange- und Business Planing Services eingeschlossen.
Ratenzahlung	Hilft die Einstiegskosten zu reduzieren und bietet ein planbares Software-Budget, welches auf jährliche Zahlungen basiert.
Verfügbarkeit von Step-Up-Lizenzen	Ermöglicht es Ihnen, Ihre Software von einer niedrig-stufigen Software-Edition auf eine höher-stufige Edition verschiedener Produkte zu migrieren.
TechNet Subscription durch Software Assurance	Bietet Ihrem IT-Team einen einfachen Zugang zu Experten und technischer Information.
Trainingsgutscheine	Bietet umfassende technische Classroom-Trainings für IT-Professionals und Entwickler.
Windows Fundamentals for Legacy PCs	Reduziert die Kosten, die beim Besitz älterer PCs anfallen, während das Management und die Sicherheit optimiert wird.
Windows 7 Enterprise	Hilft Organisationen, Kosten zu senken, Risiken zu reduzieren und auf dem Laufenden zu bleiben.

Übersicht Software Assurance Services

Technischer Support 24x7

Der Technische Support 24x7 hilft Ihnen, Ihr Unternehmen am Laufen zu halten und mögliche Ausfallzeiten zu reduzieren.

Der Technische Support 24x7 bietet telefonischen Support täglich 24 Stunden, 7 Tage die Woche. Wann immer Supportbedarf auftritt – egal für welches Produkt - kann dieser direkte Kontakt zu Microsoft die Supportkosten Ihres Unternehmens reduzieren und IT-Resourcen entlasten, so dass diese sich unternehmensstrategischen Aufgaben widmen können.

Dieser Service bietet Ihrem Unternehmen:

- Support 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche Für geschäftskritische Probleme erhalten Sie Telefon-Support rund um die Uhr.
- Erweiterte Produktsupport-Abdeckung Sie erhalten telefonischen Support für alle Microsoft-Server, Microsoft-Betriebssysteme und Microsoft Office-Systemprodukte und –Editionen, selbst wenn die spezifische Lizenz, die den Support erfordert, nicht durch Software Assurance abgedeckt ist.
- Unbegrenzter Online-Support Sie erhalten Websupport während der normalen Geschäftszeiten für alle Standard- und Enterprise Edition Server, die Software-Assurance abgedeckt sind.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

"Cold" Backups für die Wiederherstellung im Notfall

Schützen Sie mit einem Zugang auf einen Backup-Server Ihre Geschäftsinformationen und für den Betrieb notwendige Lösungen im Notfall.

Als Software Assurance-Kunde für Microsoft-Serversoftware sowie mit zugehörigen Server-Zugriffslizenzen (sog. Client Access Licenses; CALs) haben Sie Anspruch auf "Cold Backup"-Serverlizenzen für Wiederherstellungszwecke. Microsoft definiert einen "Cold" Server als einen Server, der bis zum Eintritt eines Notfalls ausgeschaltet ist. Der Server steht in keiner Produktiv-Umgebung und es findet keine Datenverarbeitung auf ihm statt.

Für jede Serverlizenz, die mit Software Assurance lizenziert ist, haben Sie Anspruch darauf, eine Software-Instanz zum Zweck der Wiederherstellung im Notfall auf einem so genannten "Cold" Server einzusetzen.

Mit diesem Service, haben Sie online Zugang auf einen Backup-Server (einen "Cold"-Server, oder einen Server, der inaktiv bleibt, bis sich ein Notfall einstellt), der in die Produktion einsteigen kann, so dass Benutzer weiterhin Zugriff auf wichtige Daten und Anwendungen haben. Dies ermöglicht es Ihnen, schnell auf Notfälle reagieren zu können, minimiert die Auswirkungen auf Ihre Systeme und hilft Ihnen, Ihre wichtigen Geschäftsdaten zu schützen.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

E-Learning

Senken Sie mit dem Microsoft E-Learning-Angebot die Trainingskosten für Ihre Mitarbeiter und erhöhen Sie deren Produktivität.

Der Microsoft Software Assurance E-Learning -Service bietet Zugang zu von Microsoft-Experten entwickelten interaktiven Trainings, die Ihre Mitarbeiter ganz einfach im Selbststudium absolvieren können.

Die an das eigene Lerntempo angepassten Online-Kurse wurden entworfen, um maximale Kenntnisse in einer minimalen Zeit zu vermitteln. Neben praktischen Übungen beinhalten die Kurse fachkundige Beratung.

E-Learning beseitigt Grenzen, die Zeit und Ort setzen. So können Ihre Mitarbeiter jederzeit und überall die Kurse absolvieren und lernen.

Mit E-Learning können Sie Ihre Investition maximieren:

- Trainingskosten senken. E-Learning beseitigt die Zeit und den Aufwand, der mit einem Training in auswärtigen Trainingsräumen einhergeht.
- Bereiten Sie Endnutzer und IT-Professionals auf den Einsatz neuer Software vor. Ihre Mitarbeiter können lernen, wie sie eine neue Software nutzen können, bevor sie bereitgestellt wird. Das Resultat sind weniger Support-Anrufe und eine Steigerung der Produktivität. Software Assurance E-Learning hilft IT-Professionals dabei, sich vorzubereiten, um Microsoft-Technologie in Ihrem Unternehmen erfolgreich einzusetzen, zu migrieren und Support bereitzustellen.
- Bieten Sie Ihren Mitarbeitern flexible und bequeme Lernmöglichkeiten. Mit E-Learning profitieren Ihre Mitarbeiter von einem reichen, interaktiven Lernangebot, das 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, online verfügbar ist. Auf diese Weise können sie die Kurse an ihr eigenes Lerntempo anpassen, wann und wo es ihnen am zweckdienlichsten erscheint.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Employee Purchase Program

Erhöhen Sie die Arbeitsmoral, indem Sie Ihren Mitarbeitern erlauben, diskontierte Produkte direkt über eine sichere, von Microsoft gehostete E-Commerce-Seite zu bestellen.

Das Employee Purchase Program bietet Ihren Mitarbeitern signifikante Preisvorteile beim Erwerb von gängigen Microsoft-Produkten, inklusive der Xbox- und anderer Spiele-Software. Dabei darf jeder Mitarbeiter maximal drei Exemplare einer Software für die private Nutzung erwerben.

Nutzen Sie das Employee Purchase Program, welches Ihrem Unternehmen hilft:

- die Arbeitsmoral zu erhöhen
- die Mitarbeiter-Loyalität zu steigern

Beachten Sie bitte: Die für den Kauf verfügbaren Produkte variieren von Region zu Region. Der Einsatz der Programme unterliegt den Nutzungsbestimmungen der EPP-EULA, die der Mitarbeiter im Vorfeld online akzeptieren muss.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Enterprise Source Licensing Program

Verhelfen Sie Ihrem Unternehmen, zu einer einfachen Durchführung von Sicherheits- und Datenschutz-Audits, zur Wartung ihrer Computer-Umgebung und optimieren Sie den Pre-Deployment-Engineering-Prozess.

Mit dem Enterprise Source Licensing Program (ESLP) Service können Microsoft Software Assurance-Kunden mit 1.500 oder mehr lizenzierten Desktop-PCs auf den Microsoft Windows-Sourcecode für die interne Entwicklung und den Support zugreifen, sofern diese PCs das Windows Desktop-Betriebssystem mit Software Assurance lizenziert haben.

Durch des Zugriff auf den Windows-Sourcecode kann Ihre IT-Abteilung eigene Applikationen anpassen und verbessern und ein optimiertes Debugging implementieren, um sich gegen Viren und andere Sicherheitsrisiken zu schützen.

Das ESLP ist eines der sogenannten Product Source-Programmen — unter den Sourcecode-Angeboten der Shared Source Initiative — unter welcher Microsoft ausgewählte Microsoft-Produkte für qualifizierte Kunden und Partner lizenziert. Andere Product Source-Programme sind im Systems Integrator Source Licensing Program (SISLP) und im OEM Source Licensing Program (OEMSLP) enthalten.

Zugang zum Microsoft-Sourcecode zu haben, kann Ihnen helfen:

- Einblick in und ein tieferes Verständnis von Microsoft Windows zu gewinnen.
- Sicherheits- und Datenschutz-Audits und die Wartung Ihrer Computer-Umgebung zu erleichtern.
- Ihre Systeme und zugehörigen Anwendungen anzupassen und zu verbessern.
- den Pre-Deployment Engineering-Prozess für Enterprise-Umgebungen zu optimieren.
- den internen Support und die Problemlösungs-Ressourcen für das Deployment des Windows-Systems zu steigern.
- Feedback-Mechanismen zu optimieren, die bei der Entwicklung von besseren Microsoft-Kundenlösungen und -Tools für die Zukunft mitwirken.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Extended Hotfix Support

Beziehen Sie weiterhin Support für ältere Technologien, die bereits von der Mainstream-Support-Phase in die Extended-Support-Phase übergegangen sind.

Besitzt Ihr Unternehmen einen Premier-Support-Vertrag? Der unter Software Assurance angebotene Extended Hotfix Support-Service erleichtert es Ihnen, weiterhin Microsoft Support für ältere Produktversionen zu erhalten, die bereits von der Mainstream-Support-Phase in die Extended-Support-Phase übergegangen sind.

Der Extended Hotfix Support Service bietet:

- Geringere Kosten: Die jährlichen Basisgebühren für Extended Hotfix* Support für Produkte unter Software Assurance sind bereits durch die Software Assurance Gebühren abgedeckt. Es fallen nur die Kosten für individuell neu zu erstellende nicht-sicherheitsrelevante Hotfixes an.
- Flexibilität: Als Software Assurance-Kunde können Sie jederzeit während der Extended-Support-Phase dem Extended Hotfix Support-Programm (für ausgewählte Produkte*) beitreten, wenn Sie neue, nicht sicherheitsrelevante Hotfixes anfragen.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Home Use Program

Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Flexibilität, die gleiche Software von der Arbeit auch zu Hause zu nutzen.

Das Home Use Program ist ein Software Assurance Service, der Ihnen zur Verfügung steht, wenn Sie Microsoft-Office-Produkte unter Software Assurance lizenziert haben. Mit diesem Angebot erhalten Ihre Mitarbeiter, sofern Sie Hauptnutzer einer mit Software Assurance abgedeckten Kopie eines Office-Produkts sind, Zugang zu einer entsprechenden Kopie des lizenzierten Produkts für die Nutzung der Software auf dem privaten Heim-PC.

Achtung: Die Home Use Program-Software steht in allen Ländern als Download zur Verfügung! Auf diese Weise können Ihre Mitarbeiter die Microsoft Office Software an einem Tag erwerben, installieren und nutzen.

Mit dem Home Use Program können Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter erhöhen. Es erlaubt den von Ihnen ausgesuchten Mitarbeitern (die autorisiert sind, Microsoft Office am Arbeitsplatz zu nutzen), gegen eine geringe Gebühr, eine lizenzierte Kopie ausgewählter Microsoft Office-Desktop-Programme auch zu Hause einzusetzen und zu nutzen. Dies steigert zum einen die Fertigkeiten Ihrer Mitarbeiter am Arbeitsplatz, da sie die Möglichkeit erhalten, hilfreiche Funktionen von Microsoft-Office zu Hause zu testen, gegebenenfalls bevor sie diese im Büro einsetzen. Zum anderen erhöhen Sie die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter dadurch, dass sie die produktive Technologie auch privat für sich und ihre Familie einsetzen können.

Das Home Use Program kann:

- Die Effizienz Ihrer Mitarbeiter steigern. Ihre Mitarbeiter können die gleiche Microsoft Office-Software zu Hause wie bei der Arbeit nutzen. Indem Ihre Mitarbeiter mit den Programmen vertrauter werden, steigt gleichzeitig die Produktivität bei der Arbeit.
- Reduzieren Sie die Belastung der IT. Home Use Program-Kunden haben festgestellt, dass weniger Anrufe beim IT-Help-Desk eingehen, wenn die Mitarbeiter die Möglichkeit erhalten, Ihre Software-Kenntnisse zu Hause zu verbessern. Die Mitarbeiter werden schnell und unkompliziert vertrauter mit neuen Software-Versionen, was dabei hilft, die Trainingskosten zu reduzieren.

Stellen Sie Ihren Mitarbeitern flexible Arbeitslösungen zur Verfügung. Das Home Use Program unterstützt flexibles Arbeiten und Telekommunikations-Optionen. Darüber hinaus erhalten Ihre Mitarbeiter signifikante Vergünstigungen auf díe Software.

Es ist einfach, Ihren Mitarbeitern den Home Use Program-Service bereitzustellen. Folgen Sie einfach den Instruktionen, die wir unter dem Tab Aktivieren beschrieben haben und leiten Sie den Programmcode an berechtigte Mitarbeiter weiter, so können diese direkt von der Home Use Program-Website bestellen, ohne dass für Sie ein weiterer Aufwand im Zusammenhang mit der Software-Distribution entsteht.

Fragen:

Microsoft Desktop Optimization Pack

Die Verwaltung von Desktops in Unternehmen wird zunehmend zeitaufwendiger, komplexer und kostenintensiver. Das Microsoft Desktop Optimization Pack for Software Assurance unterstützt Sie mit modernen Technologien, die Verwaltbarkeit zu verbessern und die Komplexität zu reduzieren. Sie haben mehr Kontrolle über die Desktops, können Bereitstellungen schneller und einfacher durchführen und stellen den Benutzern einen besseren Support zur Verfügung. Und das Beste: die dynamische Desktoplösung optimiert Ihre IT-Infrastruktur und senkt damit die TCO. So vermeiden Sie unnötige Kosten und sparen mit jedem PC wertvolle Ressourcen.

Anwendungsszenarien

Entdecken Sie die Vorteile von Microsoft Desktop Optimization Pack for Software Assurance für Ihr Unternehmen. In unseren Anwendungsszenarien zeigen wir Ihnen, wie Sie die täglichen Herausforderungen in Ihrer IT effizienter bewältigen und wo bei der Bereitstellung von Desktops nachhaltig Kosten gesenkt werden können.

- Schnelles Bereitstellen von Anwendungen
- Geringere Softwarekosten durch effektives Software Asset Management Parallelbetrieb: verschiedener Anwendungsversionen
- Mehr Kontrolle durch regelmäßige Healthchecks
- Verkürzung der Software-Tests und schnellere Bereitstellung
- Weniger Produktivitätseinbußen beim Defekt des Arbeitsplatz-PC
- Bereitstellung standardisierter, virtueller Umgebungen
- Implementieren von Workflows beim Verwalten verteilter Infrastrukturen
- Vereinheitlichung der IT-Infrastruktur: Konsolidierung von Betriebssystemabbildern

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Office Multi-Language Pack

Setzen Sie ein einzelnes Office 2007-Image mit Support für 37 Sprachen ein.

Das Microsoft Office Multi-Language Pack (MUI) ermöglicht es Ihnen, den Anforderungen eines international agierenden Unternehmens gerecht zu werden. Mit MUI können Sie für das Deployment in Ihrem Unternehmen weltweit ein einheitliches Image erstellen und damit nicht nur das Deployment und die IT-Supportleistungen erheblich vereinfachen, sondern auch Kosten reduzieren.

MUI erleichtert auch den Arbeitsalltag Ihrer Mitarbeiter, indem sie schnell und unkompliziert die Sprache der Benutzeroberfläche ihres Office-Programms wechseln können. Darüber hinaus haben sie online wie offline Zugang zur Hilfefunktion in der bevorzugten Sprache und können eine leistungsstarke Gruppe an Proofing- und Textbearbeitungs-Tools für das Erstellen von mehrsprachigen Dokumenten einsetzen.

Zusätzlich können Office-Anwender für diese Ressourcen die Sprache separat festsetzen und sie damit auf Ihre Bedürfnisse hin anpassen. Zum Beispiel können Sie sich die Benutzeroberfläche in Ihrer Muttersprache anzeigen lassen und bei den Proofing- und Textbearbeitungs-Tools zwischen den Sprachen wechseln, wenn Sie mehrspachige Merkblätter, Newsletter oder E-Mails erstellen.

Die Nutzung des Office Language Packs hilft Ihrem Unternehmen:

- Dokumente in mehreren Sprachen zu erstellen, zu bearbeiten und zu korrigieren. Das Office Multi-Language Pack 2007 vereinfacht das Korrekturlesen in 37 Sprachen durch den Einsatz der sog. Proofing-Tools.
- Arbeiten Sie über Landesgrenzen hinweg einfach und effektiv zusammen. Mit dem Office Multi-Language Pack 2007 können Kunden leicht zwischen den Benutzeroberflächen und Dialog-Boxen der Office Applikationen von 37 Sprachen wechseln.
- Erhalten Sie aktuelle Hilfe in Ihrer Sprache. Das Office Multi-Language Pack 2007 ermöglicht es den Nutzern, Kontext-sensitive Hilfe in 37 Sprachen zu nutzen und sich mit lokalisierten Office Online-Webseiten zu verbinden, um Hilfe-Artikel, Demos, Tipps &Tricks und vieles mehr einzusehen.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Rechte auf neue Produktversionen

Erhalten Sie — ohne zusätzliche Kosten — Zugang zu neuen Softwareversionen, die während der Laufzeit Ihrer Software Assurance (SA)-Abdeckung auf den Markt kommen.

Mit Software Assurance erhalten Sie Zugriff auf die neuesten Versionen der lizenzierten Microsoft- Produkte, die während der Laufzeit des Software Assurance-Vertrags unter Ihrem Lizenzvertrag verfügbar werden. Durch das automatische Upgrade-Recht vereinfachen Sie den Beschaffungsprozess, denn Sie verknüpfen Transparenz und Planbarkeit der Beschaffungskosten mit einem schnellen und unkomplizierten Zugriff auf die neueste Microsoft-Technologie.

Vereinfachen Sie Ihre Software-Beschaffung mit Software Assurance – erhalten Sie automatisch Zugriff auf die neueste Technologie, ohne dass ein erneuter Beschaffungsprozess angestoßen werden muss.

Erhalten Sie gleichzeitig Zugang zu hochwertigen Produktversionen, die speziell Software Assurance vorbehalten sind, wie das Desktop Betriebssystem Windows 7 Enterprise.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Packaged Services

Was sind Packaged Services? Packaged Services sind fest definierte Workshops, die Sie bei der Deployment-Planung für unterschiedliche Microsoft-Technologien unterstützen. Die Beratungsleistung der Packaged Services-Workshops werden von speziell ausgewählten, qualifizierten Microsoft-Partnern oder Microsoft Services erbracht. Mit den Workshops erhalten Sie eine professionelle Anleitung und Analyse für die Planung und das Deployment, damit Ihr Unternehmen den Return on Investment (ROI) der IT Investition optimieren kann.

Als Packaged Services sind vier verschiedene Workshops zur Deployment-Planung verfügbar: Desktop Deployment Planning Services, SharePoint Deployment Planning Services, Exchange Deployment Planning Services und Business Value Planning Services. Als Packaged Services sind vier verschiedene Workshops zur Deployment-Planung verfügbar: Desktop Deployment Planning Services, SharePoint Deployment Planning Services, Exchange Deployment Planning Services und Business Value Planning Services.

Desktop Deployment Planning Services

Mit den Desktop Deployment Planning Services (DDPS) erhalten Sie Unterstützung in der Planung, wie Ihr Unternehmen schnell und effizient die neueste Microsoft Office- oder Windows-Client-Technologie einsetzen und nutzen kann, um hierdurch die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern und Kosten zu senken. Ihre DDPS-Berater arbeiten mit Ihnen zusammen, um eine fundierte Business Analyse zu erstellen, ein Business Case zu erarbeiten und Prozesse und technische Verfahren zu eruieren, die für ein Desktop Deployment Projekt notwendig sind und dazu beitragen können, den Return on Investment (ROI) Ihrer IT-Investition zu erhöhen.

Der Service basiert auf dem Solution Accelerator for Business Desktop Deployment und den Microsoft "Best Practices" und verfolgt das Ziel, die Kosten und die Komplexität des Deployments zu minimieren, die mit dem hohen Level an Prozessen und Automation einhergehen. Die Länge der Workshops kann 1, 3, 5, 10 oder auch 15 Tage betragen — maßgebend ist Ihre Software Assurance-Abdeckung.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

SharePoint Deployment Planning Services

Der Service SharePoint Deployment Planning Services (SDPS) wurde entwickelt, um Ihr Unternehmen bei der Planung eines effektiven Microsoft Office SharePoint-Server-Deployments zu unterstützen.

Ihr SDPS-Berater analysiert Ihr organisatorisches Umfeld und bietet Tools, Services und "Best Practices", die Ihnen helfen können, Ihre Produktivität zu verbessern. Die Länge der Workshops kann 1, 3, 5, 10 oder auch 15 Tage betragen — maßgebend ist Ihre Software Assurance-Abdeckung.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Exchange Deployment Planning Services

Ziel der Exchange Deployment Planning Services ist es, Ihr Unternehmen durch die verschiedenen Phasen der Deployment-Planung von Exchange Servers 2010 zu führen.

Ihr EDPS-Berater bespricht mit Ihnen die neuen Microsoft Exchange-Produktfunktionen, informiert Sie über "Best Practices", analysiert die organisatorischen Anforderungen, bietet ein "Hands-on-Deployment-Training" und hilft Ihnen, einen umfassenden Deployment- und Implementierungs-Plan zu erstellen. Die Länge der Workshops kann 3, 5, 10, oder auch 15 Tage betragen — maßgebend ist Ihre Software Assurance-Abdeckung.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Business Value Planning Services

Der Service Business Value Planning Services (BVPS) unterstützt die Entscheider in Ihrem Unternehmen durch strukturierte mehrtägige Workshops darin, einen Plan zur Nutzen-Maximierung durch den Einsatz von Microsoft Office System zu entwickeln.

Ihr BVPS-Berater arbeitet mit Ihnen zusammen, um zu dokumentieren, analysieren und einen Plan zu entwerfen, der Ihnen helfen kann, das tatsächliche Potenzial Ihrer bestehenden Investition freizusetzen, Veränderungen voranzutreiben und Geschäftsprozesse zu verbessern. Die Länge der Workshops kann 3, 5, 10, oder auch 15 Tage betragen — maßgebend ist Ihre Software Assurance-Abdeckung.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Ratenzahlung

Mit dem Software Assurance Service Ratenzahlung erhält Ihr Unternehmen das Recht, die Zahlungen während der Dauer Ihrer Abdeckung auf Jahresraten aufzuteilen.

Eine Ratenzahlungs-Option verleiht Ihnen mehr Flexibilität bei der Planung und Verwaltung Ihrer IT-Kosten. Ratenzahlung erleichtert Ihnen die jährliche IT-Budget-Planung bis zu drei Jahre im Voraus.Eine Ratenzahlungs-Option verleiht Ihnen mehr Flexibilität bei der Planung und Verwaltung Ihrer IT-Kosten. Ratenzahlung erleichtert Ihnen die jährliche IT-Budget-Planung bis zu drei Jahre im Voraus.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Verfügbarkeit von Step-up-Lizenzen

Sie möchten Ihren gestiegenen Anforderungen an Ihre Software-Technologie gerecht werden und auf eine höherwertige Software-Version migrieren, bei gleichzeitiger Berücksichtigung Ihrer getätigten IT-Investition?

Mit der sog. Step-Up Lizenz unter Software Assurance können Sie von der lizenzierten Software-Version z.B. Office Standard 2007 auf eine höhere Software-Version z.B. Office Professional Plus upgraden, sofern die lizenzierte Produktversion über eine aktive Software Assurance-Abdeckung verfügt.

Bitte beachten Sie, dass die Step-up-Rechte je nach Produkt variieren können.

Dieser Service hilft Ihrem Unternehmen dabei:

- Die Kosten für die Beschaffung der höherwertigen Software-Version zu senken.
- von den Mehrwerten der höherwertigen Premium-Software-Versionen zu profitieren.
- Das Procurement und die Planung zu vereinfachen

Bitte beachten Sie: Mit Erwerb einer Step-up-Lizenz fallen nur Kosten in Höhe des Differenzbetrags zwischen den beiden Produkt-Versionen an.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

TechNet Services durch Software Assurance

Mit Technet Services profitieren Sie von Ressourcen, die Ihnen helfen, Microsoft-Technologie zu evaluieren, Deployments zu planen und Ihre aktuelle IT-Umgebung zu warten.

TechNet Services durch Software Assurance bieten IT-Profis zwei klare TechNet-Plus-Vorteile: TechNet Software Assurance Subscription Services und TechNet Plus Direct.

TechNet Software Assurance Subscription Services beinhaltet zwei Services, die Ihnen technischen Support bieten, wenn Sie ihn brauchen:

- TechNet Online Concierge Chat stellt Ihnen einen virtuellen Bibliothekar zur Seite, der Ihnen hilft, technische Ressourcen zu finden oder auch Antworten auf nicht-technische Fragen zu erhalten. Nutzen Sie diesen Service, wenn Sie sich fragen, wo Sie Downloads, Patches oder Knowledge-Artikel finden. Der TechNet Online Concierge Chat wird Sie sicher an das gewünschte Ziel führen. Als Microsoft Software Assurance-Kunde, steht dieser Service allen IT Professionals in Ihrem Unternehmen zur Verfügung.
- Mit TechNet Managed Newsgroups ermöglichen Sie es Ihren IT Professionals, von IT-Kollegen aus der Branche Antworten auf technische Fragen zu erhalten. Zur Sicherstellung der Qualität der Aussagen in der Newsgroup werden diese ständig von Microsoft-Spezialisten überprüft. Die Anzahl an verfügbaren IDs, die für den Zugang erforderlich sind, ist abhängig von dem Typ, der Preisstufe des Vertrags und der erworbenen Produktpalette.

Zusätzlich erhalten Sie als Software Assurance-Kunde ein einzelnes Abonnement von TechNet Plus, das technische Ressourcen und Support liefert:

- TechNet Plus Direct Subscription durch Software Assurance bietet einem IT Professional in Ihrem Team einen schnellen und bequemen Zugriff auf Folgendes:
  - Alle Microsoft-Vollversionen der kommerziellen Software zur zeitlich und funktionell unbegrenzten Evaluierung.
  - Zwei kostenlose* Anfragen an den Professional Support im Wert von je etwa US$900.
  - Beta-Software: Sie erhalten die neuesten Produkt-Versionen, bevor Sie öffentlich verfügbar sind.
  - Microsoft E-Learning.
  - TechNet Plus Library, die die neuesten Inhalte, Tools, Sicherungen, Anwenderdokumente und Unterstützung durch die Knowledge-Base bietet.

Bitte beachten Sie: TechNet Plus Direct wird nur für eine Person lizenziert. Die Services können nicht verteilt oder geteilt werden. Wünscht mehr als ein IT Professional in Ihrem Unternehmen Zugriff auf die Services, können Sie Über Volumenlizenzierung zusätzlich TechNet-Plus-Direct-Abonnements und TechNet-Plus-Media-Abonnements erwerben.

TechNet Services durch Software Assurance bieten IT-Profis zwei klare TechNet-Plus-Vorteile: TechNet Software Assurance Subscription Services und TechNet Plus Direct.

TechNet Software Assurance Subscription Services beinhaltet zwei Services, die Ihnen technischen Support bieten, wenn Sie ihn brauchen:

TechNet Online Concierge Chat stellt Ihnen einen virtuellen Bibliothekar zur Seite, der Ihnen hilft, technische Ressourcen zu finden oder auch Antworten auf nicht-technische Fragen zu erhalten. Nutzen Sie diesen Service, wenn Sie sich fragen, wo Sie Downloads, Patches oder Knowledge-Artikel finden. Der TechNet Online Concierge Chat wird Sie sicher an das gewünschte Ziel führen. Als Microsoft Software Assurance-Kunde, steht dieser Service allen IT Professionals in Ihrem Unternehmen zur Verfügung.

Mit TechNet Managed Newsgroups ermöglichen Sie es Ihren IT Professionals, von IT-Kollegen aus der Branche Antworten auf technische Fragen zu erhalten. Zur Sicherstellung der Qualität der Aussagen in der Newsgroup werden diese ständig von Microsoft-Spezialisten überprüft. Die Anzahl an verfügbaren IDs, die für den Zugang erforderlich sind, ist abhängig von dem Typ, der Preisstufe des Vertrags und der erworbenen Produktpalette.

Zusätzlich erhalten Sie als Software Assurance-Kunde ein einzelnes Abonnement von TechNet Plus, das technische Ressourcen und Support liefert:

- TechNet Plus Direct Subscription durch Software Assurance bietet einem IT Professional in Ihrem Team einen schnellen und bequemen Zugriff auf Folgendes:
- Alle Microsoft-Vollversionen der kommerziellen Software zur zeitlich und funktionell unbegrenzten Evaluierung.
- Zwei kostenlose* Anfragen an den Professional Support im Wert von je etwa US$900.
- Beta-Software: Sie erhalten die neuesten Produkt-Versionen, bevor Sie öffentlich verfügbar sind.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Trainingsgutscheine

Mit den Software Assurance Trainingsgutscheinen erhalten Sie Zugang zu technischen Trainingsangeboten, die Ihre IT-Professionals und Entwickler beim Deployment, Management und Support Ihrer IT-Infrastruktur im Unternehmen unterstützen.

Durch Trainingsgutscheine erhält Ihr Unternehmen Zugang zu detaillierten, technischen Classroom-Trainings, die Ihre IT-Professionals und Entwicklern beim Deployment, Management und Support Ihrer Unternehmens-Infrastruktur unterstützt. Die Trainings wurden von Microsoft-Experten entwickelt und werden von Microsoft Certified Partners for Learning Solutions (CPLS) unter Einsatz von offiziellen Microsoft Learning-Kursmaterialien durchgeführt.

Trainingsgutscheine helfen Ihnen bei Folgendem:

- Nutzen Sie Ihre software-Investition, um Ihre IT-Mtarbeiter auf ein effizientes Deployment, Wartung und Support von neuen Technologien vorzubereiten.
- Versorgen Sie Ihre Entwickler mit der notwendigen technischen Expertise, damit diese für Ihr Unternehmen entscheidende "Line-of-Business" (LOB)-Anwendungen erstellen können.
- Reduzieren Sie Ihre Trainings-Kosten.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Windows Fundamentals for Legacy PCs

Verlängern Sie das Leben alter, wenig sicherer und produktiver Hardware und reduzieren Sie die Belastung der IT, steigern Sie die Produktivität der Endnutzer und schließen Sie Sicherheitslücken.

Ältere Computer sind teuer zu warten und repräsentieren ein inhärentes Sicherheitsrisiko. Sie verursachen des öfteren Probleme, die zu einem Produktivitätsverlust und Schwierigkeiten in punkto IT-Ressourcen führen können. Auf lange Sicht ist es kosteneffizienter, die alten PCs zu ersetzen. Nicht immer ist aber aufgrund von Budgetbeschränkungen der Erwerb neuer Hardware für eine Abteilung oder gar das Unternehmen möglich.

Windows Fundamentals for Legacy PCs ist eine Windows-basierte Betriebssystemlösung, die für Kunden entwickelt wurde, die nicht in der Position sind, kurzfristig neue Hardware anzuschaffen und daher ältere PCs mit geringerer Leistung noch einige Zeit weiter betreiben müssen. Mit diesem Software Asssurance Service erhalten sie das gleiche Maß an Sicherheit und Verwaltbarkeit wie bei Windows XP SP2 und profitieren von einer unproblematischen Migration für die Umstellung auf die neueste Hardware und das neueste Betriebssystem.

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Windows 7 Enterprise

Das Windows 7 Enterprise-Betriebssystem ist exklusiv nur für Microsoft Software Assurance-Kunden verfügbar. Windows Enterprise wurde speziell für große Unternehmen und solche mit komplexen IT-Bedürfnissen entwickelt. Es bietet ein einfacheres Application-Management und eine optimierte Standardisierung für globale Prozesse.

Windows Enterprise beinhaltet alle Sicherheits- und Compliance-, Infrastrukturoptimierungs-, Produktivitäts- und Mobilitäts-Funktionen von Windows Professional.

Zusätzlich eröffnet Windows Enterprise Ihnen Möglichkeiten, Ihre IT-Kosten zu reduzieren, während Ihre Mitarbeiter dabei unterstützt werden, produktiver mit der Software zu arbeiten.

- Optionale Abonnement-Lizenzen
- Lösungen für Multimedia-Szenarien in einer Enterprise-Umgebung

Fragen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Die richtigen Werkzeuge zum Berechnen und Unterstützung durch Microsoft.

Notizen:

Kundensituation 1:

Kundenprofil (30 Mitarbeiter):

Autohändler Delle hat sich lange Zeit gelassen, sich um die Lizenzierung in seinem Haus zu kümmern. Delle, seit über 20 Jahren bereits Autohändler hat in der Vergangenheit nach Bedarf Lizenzen gekauft.

Aktuell hat Autohändler Delle 30 Mitarbeiter. Insgesamt sind bei Delle aktuell 21 Geräte aufgebaut und installiert. In gleicher Weise erscheint das Serversystem mittlerweile veraltet. Im Moment arbeitet man noch mit einem Windows Small Business Server, der allerdings den aktuellen Anforderungen nicht mehr wirklich standhalten kann und auch seitens der Performance dringend ausgetauscht werden muss.

Mobilität gewinnt auch hier immer mehr an Bedeutung. Darüber hinaus möchte Firma Delle einige PCs austauschen und überlegt, ob man in diesem Zusammenhang auf ein neues PC System wechselt. Hier steht im Augenblick eine Softwareausstattung von Windows XP und Office 2003 im Fokus. Office 2007 erscheint ihm noch etwas früh. Insbesondere die neue Benutzeroberfläche hält ihn aktuell noch von dem neuen Office ab.

Serverseitig hat im bisher eine All-in-One Lösung immer gut gefallen. Neue Technologien und möglicherweise Ansätze zur veränderten Ablage von Dateien und Information im Intranet sind für Herrn Delle wichtig. Insbesondere im Bereich Marketing gibt es Überlegungen die Zusammenarbeit technisch zu verbessern.

Firma Delle hat bisher noch nie über einen Microsoft Lizenzvertrag nachgedacht möchte nur so viel wie unbedingt nötig in Software investieren. Da Herr Delle auch technisch den neuen Möglichkeiten nicht wirklich folgen kann, geht er davon aus, dass die nächste Investition in Software erst in den nächsten sieben Jahren stattfinden wird.

Aufgabe:

1) Einigt Sie sich auf die Produkte, deren Einsatz für die Firma Delle Sinn macht.
2) Schauen Sie insbesondere auf eine sinnvolle und angemessene Lizenzierung der erforderlichen Produkte. Welche Bedürfnisse werden befriedigt und welche Mehrwerte kann man dem Kunden mit auf den Weg geben?
3) Präsentieren Sie die Ergebnisse nach einer kurzen Situationsbeschreibung des Kunden den anderen Teilnehmern (Limit 15 min.)

Zum Erledigen dieser Aufgabe könnt natürlich auf alle Hilfsmittel zurückgreifen, die euch zur Verfügung stehen.

Viel Erfolg!!!

Notizen zur Kundensituation

Kundensituation 2:

Kundenprofil (60 Mitarbeiter):

Dem Baustoffhändler Steinmetz geht es aktuell nicht so gut. Die Anzahl der säumigen Zahler nimmt leider nicht ab. Dennoch schafft es der Händler langsam weiter zu expandieren.

Herr Steinmetz Senior hat vor vielen Jahren den Betrieb gegründet, mittlerweile leitet der Junior den Betrieb. Service und Innovation stellt eher für den neuen Chef ein wichtiger Erfolgsfaktor dar. Insbesondere, um sich vom Wettbewerb abzugrenzen.

Im Moment ist noch ein alter Windows 2000 Server im Einsatz. Auf dem Client arbeitet man noch mit unterschiedlichen älteren Systemen. Hier kommen noch ältere Versionen von Windows und Office zum Einsatz. Die Kassensysteme laufen autark mit einer speziellen Kassensoftware.

Der Junior ist aktuellen Technologien sehr aufgeschlossen, kämpft allerdings mit dem Problem, dass einige Mitarbeiter in dem Unternehmen mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen haben, wenn es um neue PC-Systeme geht. Einige sind generell der Meinung, dass es ohne PC auch möglich sei zu arbeiten.

Steinmetz Junior ist allerdings von Innovationen überzeugt und setzt sich auch privat gern mit neuen Rechnern und Technologien auseinander. Er möchte seine Plattform erneuern und mit neuen Produkten arbeiten. Auch soll noch eine neue ERP Software eingeführt werden. Hier liebäugelt man mit Sage KHK, die wie andere Anwendungen über einen Terminal Server zur Verfügung gestellt werden wird.

Daher ist man grundsätzlich dabei über Terminal Server die neuen Software Technologien zur Verfügung zu stellen. Serverseitig ist er auf die Beratung des externen Dienstleisters angewiesen. Hier ist nicht ganz klar, welches Produkt oder welche Produkte für sein Unternehmen Sinn machen würden.

Darüber hinaus sollen natürlich auch die neuen Rechner mit Office 2007 ausgestattet werden.

Aufgabe:

1) Einigen Sie sich auf Produkte, deren Einsatz für die Firma Steinmetz Sinn macht.
2) Schauen Sie insbesondere auf eine sinnvolle und angemessene Lizenzierung der erforderlichen Produkte. Welche Bedürfnisse werden befriedigt und welche Mehrwerte kann man dem Kunden mit auf den Weg geben?
3) Präsentiert eure Ergebnisse nach einer kurzen Situationsbeschreibung des Kunden den anderen Teilnehmern (Limit 15 min.)

Zum Erledigen dieser Aufgabe könnt natürlich auf alle Hilfsmittel zurückgreifen, die euch zur Verfügung stehen.

Viel Erfolg!!!

Notizen zur Kundensituation

Kundensituation 3:

Kundenprofil (70 Mitarbeiter, 100 PC Arbeitsplätze):

Die Schwarzer GmbH mit Sitz in München ist spezialisiert auf die Entwicklung von diagnostischen Messsystemen für die Medizin. Das Produktsortiment umfasst hochwertige Hightechgeräte für die Bereiche Neurologie, Kardiologie und Somnologie.

Sind wir überhaupt korrekt lizenziert? Wie zahlreiche Unternehmen, so stellt auch die Schwarzer GmbH aktuell fest, bei dieser Frage passen zu müssen. Auf den knapp 100 PC-Arbeitsplätzen und Servern sind unterschiedlichste Microsoft-Software im Einsatz – ohne zentralen Überblick. Zudem wurden bis dahin neue Softwarelizenzen stets einzeln und nach Bedarf nachgekauft. Das bedeutete nicht nur eine unnötig hohe Kapitalbindung, sondern auch einen beträchtlichen Aufwand bei der Beschaffung von Updates sowie ein Sammelsurium unterschiedlichster Softwareversionen, von Microsoft Windows 95 bis zu Windows XP. Exakt hat man augenblicklich grob 30x Windows XP, 50x Windows 2000 und 20 Windows NT 4 Rechner gezählt. Auf der Office Seite lehnt man sich an das Betriebssystem an. 10 PC haben schon Office 2007 installiert. Auf den weiteren Systemen läuft 40x Office XP, 25x Office 2003 und 25x Office 2000.
Weil die medizinischen Messgeräte, bei den Kunden in der Regel auf einer Microsoft-Plattform im Einsatz sind, müssen die Schwarzer - Entwickler jedoch stets auch über die aktuellsten Microsoft-Lösungen verfügen, um volle Kompatibilität gewährleisten zu können. Selbst wenn ein zusätzlicher PC-Arbeitsplatz lediglich projektweise eingerichtet und genutzt wurde, musste dafür eine eigene Softwarelizenz gekauft werden. Markus Pille, Leiter Finanz- und Rechnungswesen zuständig für das Thema Softwarelizenzen, sucht eine Lösung, mit der er alle Fliegen mit einer Klappe schlagen kann.

Gefragt sind sowohl eine hohe Flexibilität bei der Nutzung von Microsoft-Softwarelizenzen als auch ein Wechsel vom klassischen Kauf der Lizenzen zu anderen Möglichkeiten, um die Kapitalbindung zu senken. Gleichzeitig sollte eine solche Gesamtlösung sicherstellen, dass die Schwarzer GmbH stets korrekt lizenziert ist und dies ohne großen Aufwand jederzeit nachweisen kann.
Die Schwarzer AG möchte auf die neuen Plattformen upgraden und scheut auch den Einsatz von Windows Vista und Office 2007 nicht. Man sucht allerdings noch nach einer Lösung, wie man ältere Betriebssysteme weiterhin für Testzwecke zur Verfügung stellen kann.

Aufgabe:

1) Einigen Sie sich auf die Produkte, deren Einsatz für die Firma Schwarzer Sinn macht.
2) Schauen Sie insbesondere auf eine sinnvolle und angemessene Lizenzierung der erforderlichen Produkte. Welche Bedürfnisse werden befriedigt und welche Mehrwerte kann man dem Kunden mit auf den Weg geben.

3) Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse nach einer kurzen Situationsbeschreibung des Kunden den anderen Teilnehmern (Limit 15 min.)

Zum Erledigen dieser Aufgabe könnt natürlich auf alle Hilfsmittel zurückgreifen, die euch zur Verfügung stehen.

Viel Erfolg!!!

Notizen zur Kundensituation

Kundensituation 4:

Kundenprofil (170 Mitarbeiter):

Die Firma Automann ist ein Automobilzulieferer aus dem Schwabenland. Ein Traditionsunternehmen mit nunmehr 170 Mitarbeitern und ähnlich vielen PC Arbeitsplätzen.

Im Moment ist man bemüht, die nunmehr doch sehr alt gewordene Infrastruktur auf Vordermann zu bringen. Augenblicklich setzt man noch Office 97 ein und die Betriebssysteminfrastruktur ist mehrheitlich Windows 2000. Auf den unterschiedlichen Geräten werden naturgemäß unterschiedliche Images eingesetzt. Im Moment arbeitet man tatsächlich mit mehr als 15 unterschiedlichen Images des Betriebssystems.

Virtualisierung ist für Automann ein wichtiges Thema. So hat man sich in letzter Zeit bereits intensiver mit einer Serverkonsolidierung beschäftigt und denkt auch zu einem späteren Zeitpunkt über eine Clientvirtualisierung nach.

Im Rahmen der Anschaffung neuer Produkte macht man sich Gedanken darüber, ob man direkt Office 2007 installiert. Allerdings scheut man den direkten Umstieg aufgrund der Tatsache, dass die neue Benutzeroberfläche Schulungskosten nach sich ziehen würde, die man im Moment noch nicht abdecken kann.

In gleicher gibt es sowohl auf der Seite der IT als auch auf der Seite der Anwender Schwierigkeiten im Umgang mit neuer Software.

Support wäre sinnvoll und nützlich, da das neue Team um den IT-Leiter noch sehr jung und unerfahren und die Gelegenheit im Tagesgeschäft oftmals fehlt.

Mit der möglichen Einführung der neuen Software geht in gleicher Weise auch die Einführung des neuen Exchange Servers einher. Hier überlegt man, den Mitarbeitern via Outlook Web Access die Möglichkeit einzuräumen von zu Hause auf E-Mails zuzugreifen.

Letztendlich sind auch im Bereich Ausfallsicherheit Technologien wichtig, die eine höhere Ausfallsicherheit garantieren können.

Aufgabe:

1) Einigen Sie sich auf Produkte, deren Einsatz für die Firma Automann Sinn macht.
2) Schauen Sie insbesondere auf eine sinnvolle und angemessene Lizenzierung der erforderlichen Produkte. Welche Bedürfnisse werden befriedigt und welche Mehrwerte kann man dem Kunden mit auf den Weg geben.
3) Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse nach einer kurzen Situationsbeschreibung des Kunden den anderen Teilnehmern (Limit 15 min.)

Zum Erledigen dieser Aufgabe könnt natürlich auf alle Hilfsmittel zurückgreifen, die euch zur Verfügung stehen.

Viel Erfolg!!!

Notizen zur Kundensituation

Kundensituation 5:

Kundenprofil (380 Mitarbeiter):

Die Firma Mustermann ist ein Unternehmen mit nunmehr 380 Mitarbeitern. Kerngeschäft der Consulting Firma ist die Beratung in unterschiedlichen Branchen. Hauptsitz der Mustermann AG ist Dagobertshausen bei Marburg. Hier ist auch der Hauptsitz der IT.

Hinsichtlich der Lizenzen stellt sich die augenblickliche Situation mehr als verwirrend dar. In der Vergangenheit hat man sich hauptsächlich mit kleinen OPEN Verträgen und System Builder und OEM Produkten einigermaßen über Wasser halten können. Nun gibt es einen neuen IT-Leiter, der die neue verantwortungsvolle Aufgabe übernommen hat alles in geordnete Bahnen zu lenken.

Die im Unternehmen eingesetzten Lizenzen sind mindestens ebenso gemischt, wie die Wege, über die sie beschafft worden sind. Neue Notebooks – die vorwiegend in dem Unternehmen im Einsatz sind – arbeiten mit Produkten wie Windows XP, teilweise Windows Vista und Office 2003 und Office 2007. Es sind allerdings noch reichlich alte Microsoft Produkte im Einsatz, so wird Office 2000 noch für die Nutzung eine älteren Access Datenbank genutzt. Der völlig überforderte IT Helpdesk wird auch noch mit Windows 2000 Rechnern konfrontiert. Auf der Office Seite stellt sich eine ähnliche Situation dar. Zu allem Überfluss gibt es auch noch einige Anwendungen, die nur mit älteren Betriebssystemen funktionieren.

Trotz der Umsatzzuwächse lässt der Geschäftsführer verlauten, dass der Cash Flow im Unternehmen zu wünschen übrig lässt. Investitionen sind erforderlich, sollten aber möglichst geschickt eingesetzt werden.

Innerhalb der IT gibt es unterschiedliche Anforderungen, denen man gegenübersteht. Das Know-how ist schlecht. Man hat sich in der Vergangenheit immer mehr mit der aktuellen heterogenen Infrastruktur auseinandersetzen müssen, als neue Technologien genauer unter die Lupe zu nehmen.
Ein neuer Roll-Out steht an. Neue Server sollen endlich konsolidiert und implementiert werden und auch die Clients sollten nach Möglichkeit standardisiert werden. Hier ist für einige Clients eine Desktopvirtualisierung angedacht. Es gibt Überlegungen auch im Rahmen von Office Lösungen mit Office und SharePoint zu realisieren.
Das Sicherheitskonzept wird auch im Zuge der Migration überdacht. Angedacht sind unterschiedliche Konzepte, um die Ausfallsicherheit und die Desktopsicherheit zu überarbeiten.

Hinsichtlich der Security gibt es viele Schwierigkeiten mit denen der neue IT-Leiter Herr Abis Zett Tag für Tag beschäftigt ist. Notebooks verschwinden schon mal komplett, werden gestohlen oder gern mal im Taxi liegen gelassen. so was passiert natürlich auch gern mal mit mobilen Geräten wie Smartphones und PDAs die bisweilen von den Consultants genutzt

werden. Man konnte auch schon feststellen, dass brisante und wichtige Dokumente, Excel-Sheets und PowerPoint Präsentation aus dem Unternehmen entwendet werden, obwohl das eigentlich nicht der Fall sein dürfte. Immerhin stellt das Wissen das Kapital des Unternehmens dar.

Den Verantwortlichen der Mustermann AG ist klar, dass bald investiert werden muss. Das im Augenblick rückläufige Beratungsgeschäft lässt aber nicht viel Liquidität übrig. Durch die heterogene Infrastruktur wird der größte Teil des IT Budgets durch die Wartung der aktuellen Systeme aufgefressen.
Hinzu kommt, dass mit neuen Produkten auch wieder Know-how auf der Seite der IT-Administratoren aufgebaut werden muss. Solange das nicht der Fall ist, stellt der externe Support einen nicht unerheblichen Kostenfaktor dar. Aber der Aufbau von Kompetenzen kann natürlich nicht nur auf der Seite der IT Mitarbeiter geschehen. Auch die Anwender müssten mit neuen Produkten vertraut gemacht werden.

Aufgabe:

1) Einigen Sie sich auf Produkte, deren Einsatz für die Firma Mustermann Sinn macht.
2) Schauen Sie insbesondere auf eine sinnvolle und angemessene Lizenzierung der erforderlichen Produkte. Welche Bedürfnisse werden befriedigt und welche Mehrwerte kann man dem Kunden mit auf den Weg geben?
3) Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse nach einer kurzen Situationsbeschreibung des Kunden den anderen Teilnehmern (Limit 15 min.)

Zum Erledigen dieser Aufgabe könnt natürlich auf alle Hilfsmittel zurückgreifen, die euch zur Verfügung stehen.

Viel Erfolg!!!

Notizen zur Kundensituation

Nach dem Verkauf ist vor der Vertragsverlängerung.

Welche Aufgaben sollte man beachten und wobei muss man den Kunden nach dem Verkauf der Lizenzen unterstützen?