

Vaak gestelde vragen over ROK

Vr: Wat zijn de vereisten voor het verkopen van ROK?

A: U kunt ROK als standalone optie bestellen bij uw distributeur, maar u kunt het niet als afzonderlijk besturingssysteem aan eindklanten verkopen. Het moet samen worden verkocht met een nieuwe HP ProLiant server, waarop u het OS installeert en het COA label bevestigt.

Vr: Voor welke servers kan ik ROK gebruiken?

A: Elke nieuwe, ondersteunde HP ProLiant server. Een lijst van compatibele servers vindt u op: www.hp.com/go/windowscert

Vr: Hoeveel installatie-dvd's bevat elke ROK?

A: Drie in Standard edities en vier in Premium edities. De eerste dvd is BIOS-vergrendeld, de tweede niet.

Vr: Via welk telefoonnummer is de supportservice bereikbaar?

A: Het nummer staat op de website van het HP Customer Care Centre: welcome.hp.com/country/us/en/wwwcontact_us.htm

Vr: Welke garantie biedt HP?

A: HP biedt een eenmalige vervangingsgarantie voor defecte media tijdens de garantieperiode van 90 dagen.

Vr: Waarom moet ik ROK aanbevelen voor HP ProLiant servers?

A: HP heeft HP ProLiant servers intensief getest om te zorgen dat ze geoptimaliseerd zijn voor het gebruik van alle functionaliteit van de gecertificeerde Windows OS die HP verkoopt. Meer informatie is beschikbaar op: www.hp.com/go/ossupport

HP Reseller optiekits SKU's

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Taal	Standard Edition met 5 CAL's	Premium Edition met 5 CAL's
Engels	505536-B21	505538-B21
Duits	505536-041	505538-041
Frans	505536-051	505538-051
Italiaans	505536-061	505538-061
Spaans	505536-071	505538-071

Extra client access licenties (CAL's)

Taal	Product	Standard Edition	Premium Edition
Engels, Duits, Frans, Italiaans, Spaans	Apparaat, 5-pack	505543-B21	505549-B21
	Gebruiker, 5-pack	505540-B21	505546-B21

Neem voor bestellingen contact op met uw distributeur of het HP verkoopkantoor. Meer informatie is beschikbaar op: www.hp.com/go/ebs2008

Technology for better business outcomes

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. HP behoudt zich het recht voor om dit document zonder voorafkondiging te wijzigen. Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie. De garantie voor HP producten en services is vastgelegd in de garantieverklaringen bij de betreffende producten en services. Niets in deze documentatie kan worden opgevat als rechtgevend op extra garantie. HP is niet aansprakelijk voor technische of andere fouten of omissies in dit materiaal. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront en SQL Server zijn handelsmerken van de Microsoft groep.

4AA1-5794NLE, juni 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



ROK zorgt voor een zoetere winst

HP reseller optiekit (ROK) voor Microsoft® Windows® Essential Business Server™ 2008

Zoekt u een gemakkelijke manier om de klanttevredenheid te verbeteren en tegelijkertijd uw marge te verhogen? HP en Microsoft® hebben samen een uitstekende oplossing ontwikkeld: HP reseller optiekit (ROK) voor Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

ROK is een alternatief voor het verkopen van HP ProLiant servers met een voorgeïnstalleerd besturingssysteem (OS). Met ROK kunt u middelgrote bedrijven een nieuwe HP ProLiant server bieden en de deal aantrekkelijker maken met het meest

geschikte Windows OS voor hun bedrijf, inclusief 90 dagen support.

ROK biedt tal van voordelen:

- Aantrekkelijke prijzen voor HP servers en ROK's
- Bestellen bij één vendor en support van dezelfde leverancier
- Hogere marge voor u en attach-kansen



FRONTLINE PARTNERSHIP

Een serveroplossing voor middelgrote bedrijven

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 combineert beheer-, messaging- en beveiligingssoftware in één geïntegreerde serveroplossing. Bedrijven met 75–300 werknemers kunnen het gebruiken om hun IT sterk te vereenvoudigen, efficiënter te werken en tegelijkertijd een zeer veilige en betrouwbare infrastructuur te creëren.

Standard Edition:

Management Server

- Windows Server® 2008 Standard technologie
- Microsoft System Center Essentials 2007
- Windows SharePoint® Services 3.0¹

Messaging Server

- Windows Server 2008 Standard technologie
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Microsoft Forefront™ Security voor Exchange Server²

Security Server

- Windows Server 2008 Standard technologie
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Forefront Threat Management Gateway, Medium Business Edition³

Premium Edition:

Database Server

- Windows Server 2008 Standard
- Microsoft SQL Server® 2008 Standard



Top 5 voordelen voor de klant

Windows Essential Business Server 2008 biedt middelgrote bedrijven de technologie die precies geschikt is voor hun organisatie – niet te groot en niet te klein. Vijf redenen waarom klanten moeten migreren van Windows Server 2003, SBS 2003 R2 of een ander OS naar EBS 2008:

1. Ontworpen voor middelgrote bedrijven

Biedt de Windows technologie die middelgrote bedrijven het meest nodig hebben in één oplossing met extra functionaliteit die uniek is voor EBS.

2. Geprijsd voor middelgrote bedrijven

Biedt een korting van circa 30% in vergelijking met het aanschaffen van de afzonderlijke componenten.

3. Eenvoudige installatie

Te installeren in uren in plaats van dagen.

4. Minder complexiteit, meer controle

Vereenvoudigt de IT-omgeving en biedt een centraal overzicht van het netwerk en de netwerkstatus om het beheer te vergemakkelijken.

5. Geïntegreerde beveiliging

Eersteklas anti-spam en toonaangevende antivirus engines beschermen tegen bedreigingen.

5 wegen naar extra winst met ROK

Verkoop HP ROK voor Windows EBS 2008 aan middelgrote bedrijven – dan zijn uw klanten tevredener, creëert u nieuwe verkoopkansen en versterkt u uw rol als betrouwbaar adviseur. Zo werkt het:

1. Verkoop de juiste oplossing aan de juiste klant

Met ROK krijgen middelgrote bedrijven een server en OS die voor hun behoeften zijn geconfigureerd, in plaats van een server met een voorgeïnstalleerd OS dat te ingewikkeld of ongeschikt voor hen is.

2. Lever een complete serveroplossing

Waarom zou u alleen een HP ProLiant server en ROK verkopen als u daarbij HP hardware, software, accessoires, services en meer kunt leveren?

3. Voeg Premium client access licences (CAL's) toe

Bied klanten die toegang nodig hebben tot SQL Server premium CAL's aan, om hun kosten te verlagen en uw eigen verkoop te verhogen.

4. Verdien tot 30% extra voor advies

U kunt Security Software Advisor tarieven berekenen als u de abonnementen voor Forefront Security voor Exchange Server en Threat Management Gateway vernieuwt:

partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Verkoop extra geheugen

EBS 2008 vereist minimaal 4 GB systeemgeheugen, hetgeen u de kans biedt om meer geheugen te verkopen.

¹ Niet meegeleverd bij EBS 2008, maar kan tijdens installatie zonder extra kosten worden toegevoegd

² Eén jaarabonnement inbegrepen

³ Eén jaarabonnement voor Web Antimalware inbegrepen