

ROK – Häufig gestellte Fragen

F: Welche Vorgaben gelten für den ROK-Verkauf?

A: Sie können das ROK als eigenständige Option bei Ihrem Distributor anfordern, sie können es jedoch nicht als eigenständiges Betriebssystem an Endkunden verkaufen. Es muss mit einem neuen HP ProLiant Server verkauft werden, auf dem Sie das Betriebssystem installieren und das COA-Etikett anbringen.

F: Mit welchen Servern kann ich das ROK verkaufen?

A: Mit allen neuen, unterstützten HP ProLiant Servern. Die Liste kompatibler Server finden Sie unter: www.hp.com/go/windowscert

F: Wie viele DVDs gehören zu jedem ROK?

A: Eine Installations-DVD bei den Standard Editions, und zwei bei den Premium Editions. Die erste DVD hat ein BIOS-Lock, die zweite nicht.

F: Wie lautet die Service- und Support-Telefonnummer?

A: Die Nummer finden Sie auf der Website des HP Customer Care Centre: welcome.hp.com/country/us/en/wwwcontact_us.htm

F: Welche Garantie bietet HP?

A: HP bietet eine Garantie über den einmaligen Austausch von defekten Medien innerhalb des Garantiezeitraums von 90 Tagen.

F: Warum sollte ich das ROK für HP ProLiant Server empfehlen?

A: HP hat HP ProLiant Server strengen Tests unterzogen, um sicherzustellen, dass sie für die Nutzung aller Funktionen des von HP verkauften, zertifizierten Windows-Betriebssystems optimiert sind. Weitere Informationen unter: www.hp.com/go/ossupport

HP Reseller Option Kits – SKUs

Microsoft Windows Small Business Server 2008

Sprache	Standard Edition m. 5 CALs	Premium Edition m. 5 CALs
Englisch	504543-B21	504545-B21
Deutsch	504543-041	504545-041
Französisch	504543-051	504545-051
Italienisch	504543-061	504545-061
Spanisch	504543-071	504545-071
Portugiesisch	504543-131	504545-131
Türkisch	504543-141	
Ungarisch	504543-211	504545-211
Tschechisch	504543-221	504545-221
Polnisch	504543-241	
Russisch	504543-251	
Niederländisch	504543-331	504545-331
Schwedisch	504543-B71	504545-B71

Zusätzliche Client Access Licences (CALs)

Sprache	Produkt	Standard Edition	Premium Edition
Englisch, Deutsch, Französisch, Italienisch, Spanisch	Gerät, einzeln	504550-B21	504556-B21
	Gerät, 5er-Pack	504562-B21	504568-B21
	Benutzer, einzeln	504547-B21	504553-B21
	Benutzer, 5er-Pack	504559-B21	504565-B21

Wenn Sie eine Bestellung aufgeben möchten, wenden Sie sich an Ihren örtlichen Distributor oder einen HP Vertriebsbeauftragten. Weitere Informationen unter: www.hp.com/go/sbs2008

Technologien für Ihren Geschäftserfolg

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Änderungen vorbehalten. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die Garantien für HP Produkte und Services werden ausschließlich in der entsprechenden, zum Produkt oder Service gehörigen Garantieerklärung beschrieben. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Gewährleistungsansprüche abzuleiten. HP übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben in diesem Dokument. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront, Windows Live und SQL Server sind Marken der Microsoft Unternehmensgruppe. 4AA2-5793DEE, Juni 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



ROK – Der Lohn für Ihr Unternehmen

HP Reseller Option Kit für Microsoft® Windows® Small Business Server™ 2008

Sie möchten die Kundenzufriedenheit auf einfache Weise steigern und gleichzeitig Ihre Gewinnspanne erhöhen? HP und Microsoft® haben gemeinsam genau die passende Lösung für Sie entwickelt: das HP Reseller Option Kit (ROK) für Microsoft Windows® Small Business Server™ 2008.

Das ROK ist eine Alternative zum Verkauf von HP ProLiant Servern mit vorinstalliertem Betriebssystem. Mit dem ROK können Sie Kleinunternehmen einen neuen HP ProLiant Server anbieten und ihnen die Kaufentscheidung erleichtern, indem Sie ein Windows-Betriebssystem, das eigens für Unternehmen dieser Größe entwickelt wurde, und 90 Tage Support in Ihr Angebot einschließen.

Das ROK eröffnet Ihnen folgende Möglichkeiten:

- Attraktive Preisgestaltung für HP Server und ROKs
- Vorteile von Bestellung und Support aus einer Hand
- Steigerung Ihrer Gewinnspannen und bessere Kundenbindung



FRONTLINE PARTNERSHIP

Eine Serverlösung für kleine Unternehmen

Microsoft Windows Small Business Server (SBS) 2008 ist eine sichere und zuverlässige All-in-One-Serverlösung, die in Preis und Ausstattung auf kleinere Unternehmen mit bis zu 75 Mitarbeitern abgestimmt ist. Mit ihr erhalten kleine Unternehmen die Werkzeuge, um auf demselben Technologieniveau wie deutlich größere Unternehmen arbeiten zu können, dies jedoch ohne die zusätzlichen Kosten und Schwierigkeiten, die mit der Verwaltung einer komplizierten IT-Infrastruktur einhergehen.

Standard Edition:

- Windows Server® 2008 Standard-Technologien
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Windows SharePoint® Services 3.0
- Windows Server Update Services 3.0
- Microsoft Forefront™ Security für Exchange Server^{1,2}
- Windows Live™ OneCare für Server^{1,2}
- Integration in Office Live Small Business²

Premium Edition:

- Gesamter Funktionsumfang der Standard Edition, plus:
- Windows Server 2008 Standard-Technologien für SBS Premium
- Microsoft SQL Server® 2008 Standard für Small Business

¹ 120-Tage-Testversion

² Nicht in allen Märkten und/oder Sprachen verfügbar.

5 Gründe, warum Kunden sich für das Upgrade entscheiden sollten

Windows SBS 2008 ist ein Upgrade zu Windows SBS 2003 R2, dessen Verkauf HP Ende Juni 2009 einstellen wird. Dank fünf Updates und nützlicher neuer Funktionen lohnt sich das Upgrade auf Windows SBS 2008 für Ihre Kunden:

1. Neueste Version aller Technologiekomponenten, einschließlich Windows Server 2008, Exchange Server 2007, Microsoft SQL Server 2008 (bei Premium Edition) und Windows SharePoint Services 3.0

2. Benutzerfreundlichere Managementkonsole, jetzt nach Geschäftsaufgaben strukturiert

3. Aktualisierter Spam-Schutz für mehr Sicherheit

4. Neue Wiederherstellungsfunktionen mit Sicherung und Wiederherstellung von PCs und Servern

5. Verbesserte Intranet-Funktionen für einfachere Listenverwaltung, plus Wikis und Blogs

5 ROK-Verkaufsmethoden für höheren Gewinn

Verkaufen Sie HP ROK für Windows SBS 2008 an kleine Unternehmen – und steigern Sie die Kundenzufriedenheit, erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen und festigen Sie Ihre Rolle als vertrauenswürdiger Berater. Wir sagen Ihnen, wie es geht:

1. Verkaufen Sie eine flexible Lösung.

Mit ROK erhalten kleine Unternehmen eine für ihre Größe konfigurierte Kombination aus Server und Betriebssystem anstatt eines Servers mit einem vorinstallierten Betriebssystem, das für sie zu komplex und zu teuer ist.

2. Nutzen Sie die Möglichkeit zum Upselling auf SBS 2008 Premium.

Die Premium Edition erfordert einen zweiten Server, deshalb könnten Sie bei Kunden, die Line-of-Business-Anwendungen betreiben müssen, die Premium Edition als höherwertige Alternative anbieten und mit einem zweiten Server verknüpfen.

3. Verdienen Sie bis zu 30 Prozent mehr an Beratungsentgelten.

Sichern Sie sich Security Software Advisor-Entgelte, wenn Sie das im Lieferumfang enthaltene Testabonnement für Forefront Security für Exchange aktivieren. Weitere Informationen unter: partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

4. Bieten Sie Support an.

In kleinen Unternehmen fehlt häufig die Zeit oder das Fachwissen, um IT-Probleme selbst zu lösen. Verkaufen Sie Ihren Kunden kostengünstige Support-Pläne, beispielsweise HP Care Pack Services.

5. Bieten Sie den Kauf von Hauptspeicher an.

SBS 2008 erfordert mindestens 4 GB Hauptspeicher, was den Verkauf von mehr Speicher ermöglicht.

