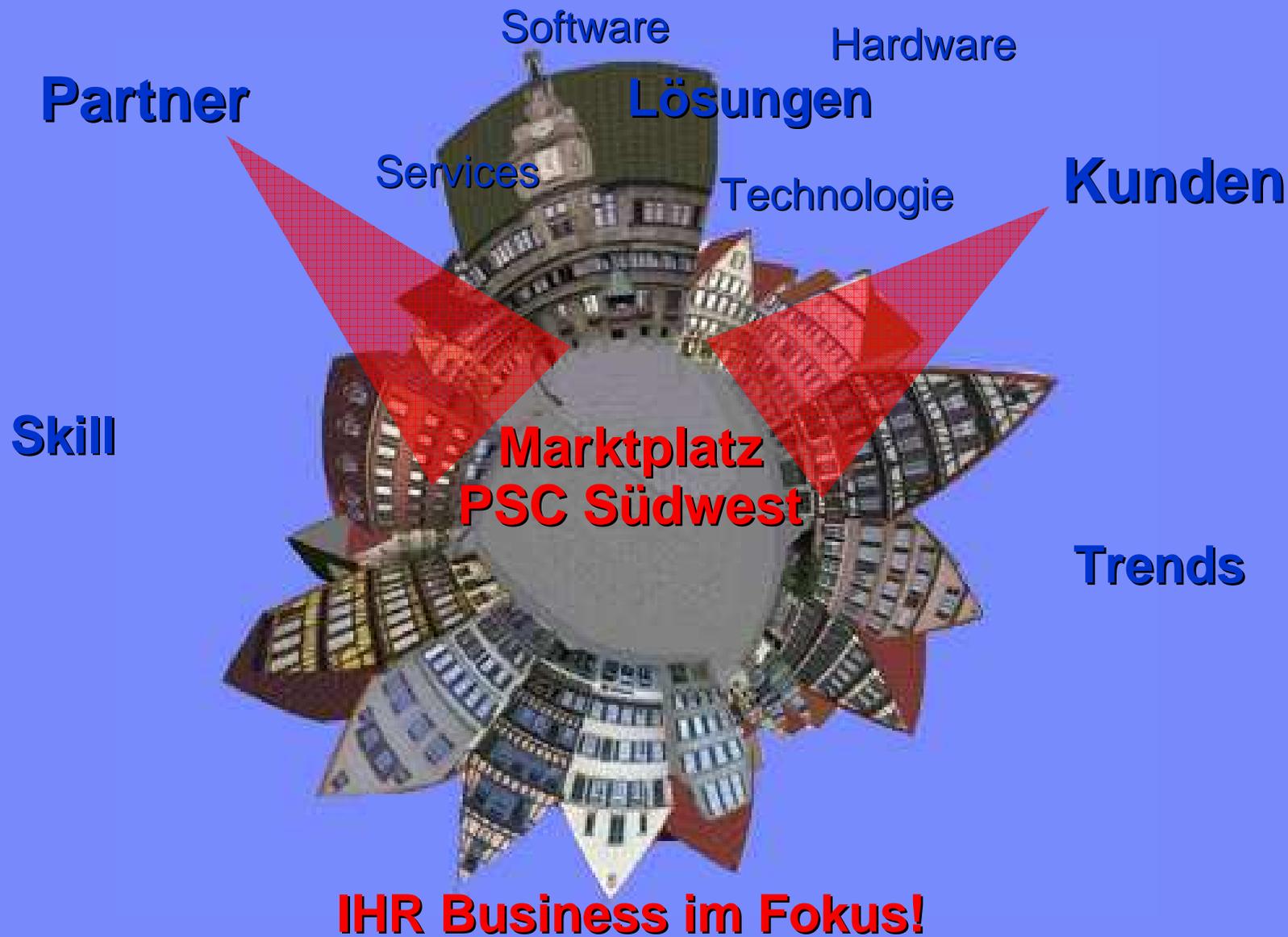




**.....schön, dass Sie da sind!**

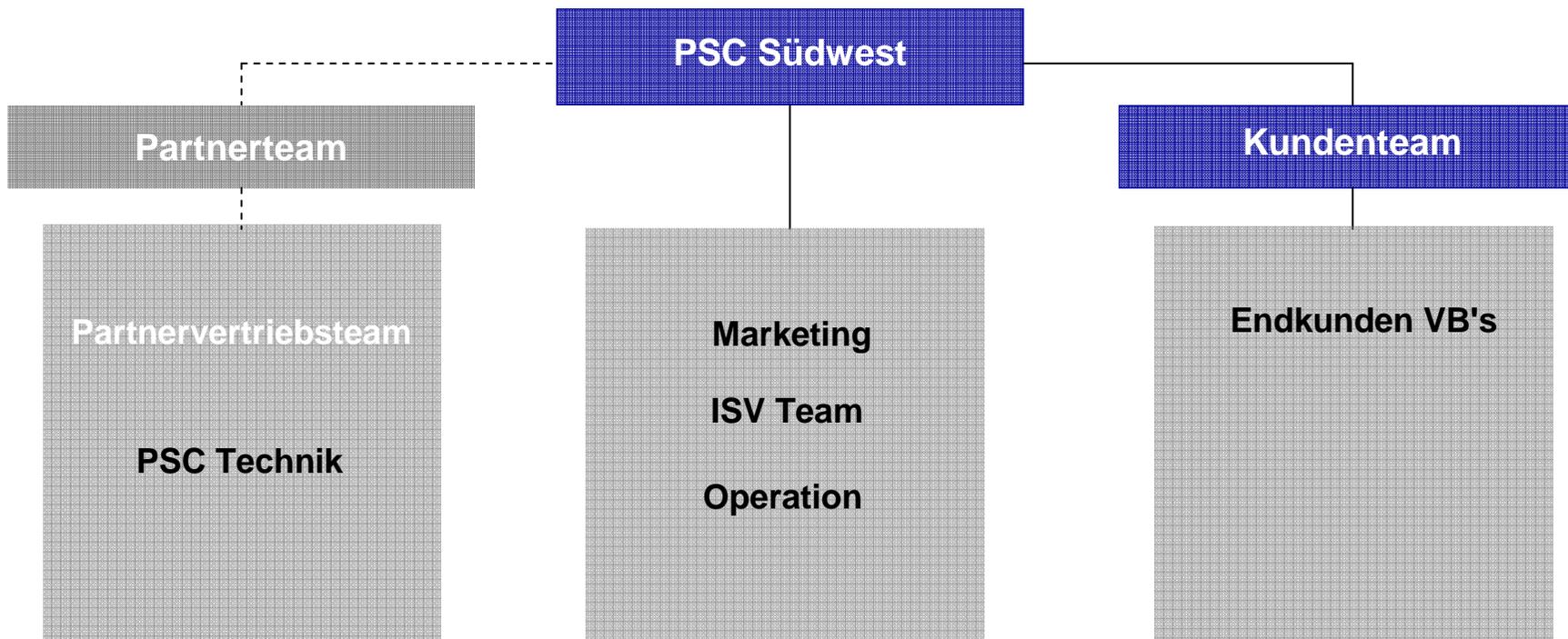
**Zu unseren, IHREM....**





# Was heisst das konkret....?

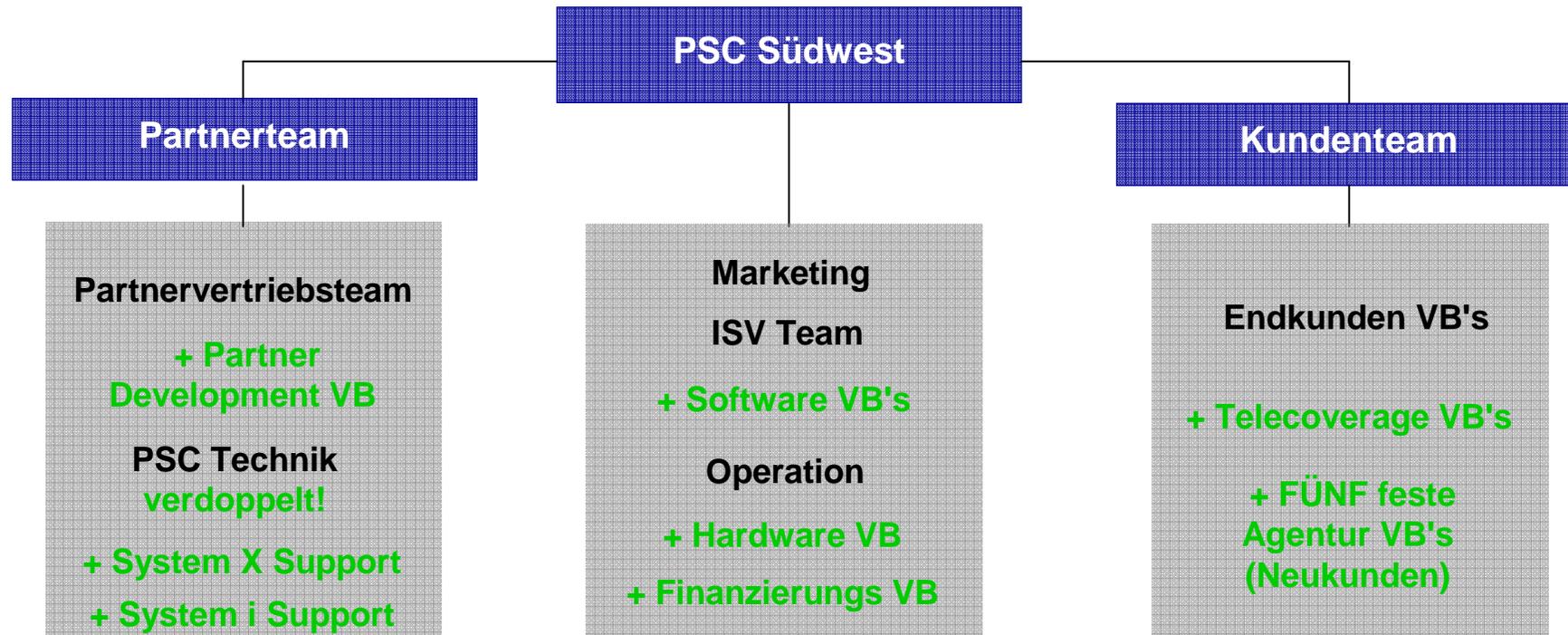
just another Organisation?



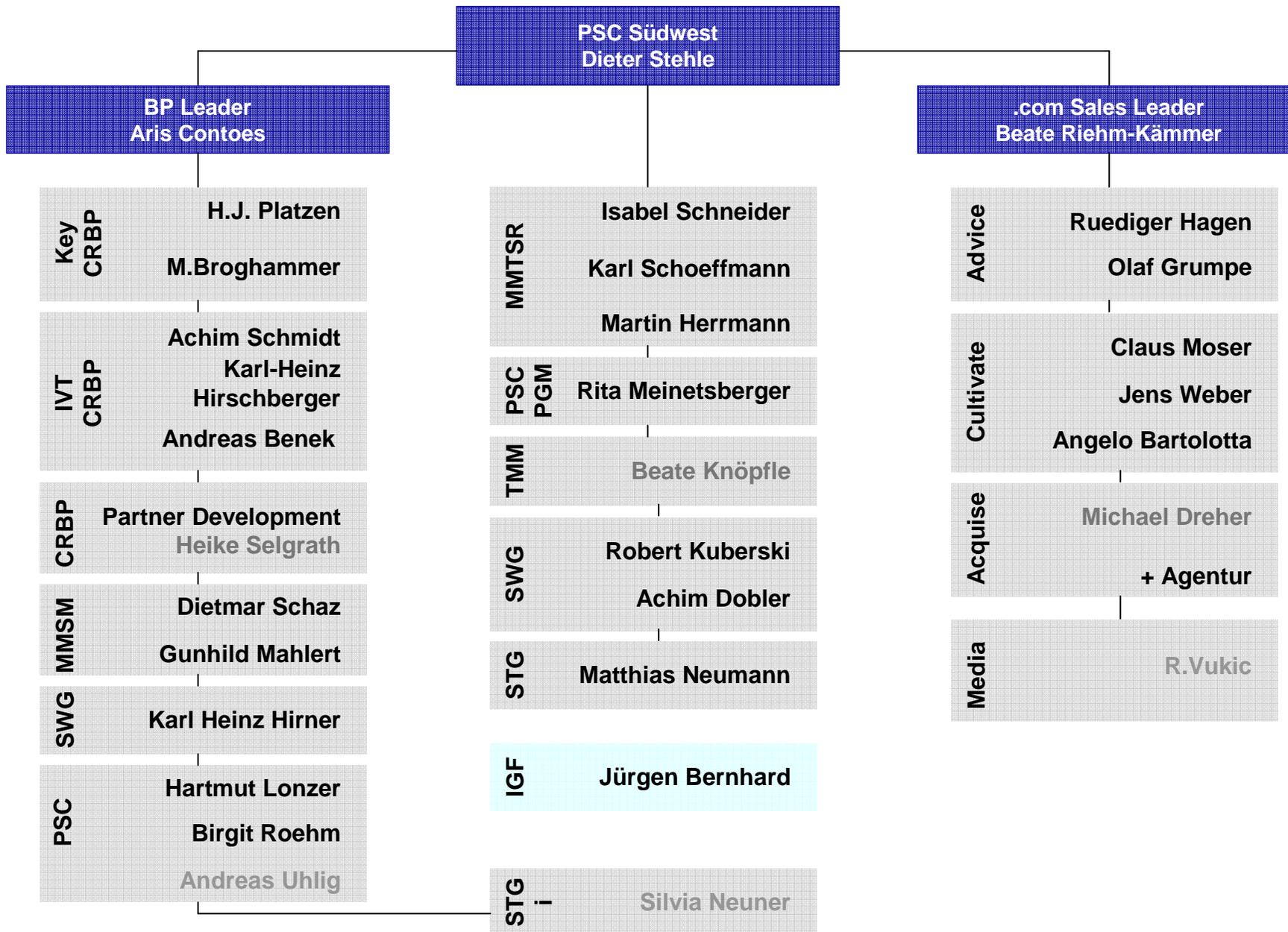
**es war ein gutes PSC  
in 2008.....**

alter Kollege, neuer Job\*  
Stefan Langhirt

neuer Chef\*  
Bernd Schierholz



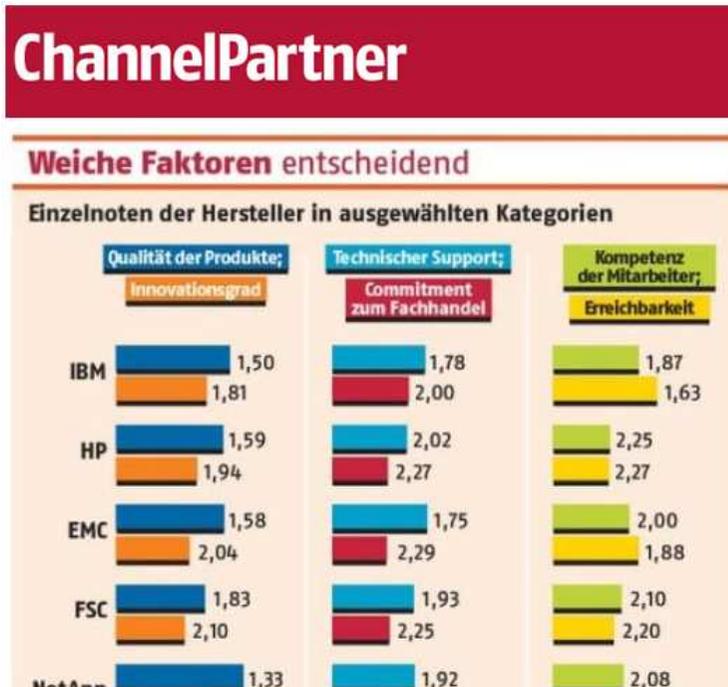
**es wurde noch viel besser  
für SIE in 2009.....**



**Noch jemand hier der nicht 100% sicher ist,  
dass IBM der richtige Partner ist?**

**..die externe Sicht:**

# IBM aus Sicht von Channel Partner:



Ein Blick auf die Einzelnoten zeigt, dass **IBMs Sieg** vor allem **auf einer** sehr ausgeglichenen Gesamt-Performance und einer **überdurchschnittlich guten Partnerbetreuung beruht**. So stellte IBM sowohl beim Kriterium "Kompetenz der Mitarbeiter" (Note 1,87) als auch bei der Erreichbarkeit (1,63) die Konkurrenz in den Schatten (siehe Grafik auf der nächsten Seite).

..und wir arbeiten weiter daran SIE erfolgreich zu machen!

## **Sechs Leitsätze** der Business Partner Charter

1. IBM Business Partner sind für das IBM Geschäft von entscheidender Bedeutung.

2. Unsere Geschäftsbeziehung ist durch die Zusammenarbeit gleichwertiger Partner gekennzeichnet.

4. Wir arbeiten daran, das in jeder Hinsicht branchenweit umfassendste Know-how durch Business Partner bereitstellen zu können.

*Nehmen Sie Ihr Exemplar der neuen Business Partner Charter nachher draussen mit!*

3. Wir investieren in den Erfolg von IBM Business Partnern.

5. Wir arbeiten gemeinsam mit unseren Business Partnern daran, die Chancen zu nutzen, die sich in einem intelligenteren Geschäftsumfeld bieten.

6. Die Grundlage unserer Geschäftsbeziehung ist das Potenzial der IBM Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## weitere Agenda

### **Gemeinsam erfolgreich bei Mittelstandskunden**

Beate Riehm-Kämmer, Leiterin Endkunden Vertriebsteam, PSC SüdWest

### **Partnerstrategie und Support in 2009**

Aristidis Contoes, Leiter Business Partner Vertriebsteam, PSC SüdWest

### **Zusätzliches Geschäftspotential durch Portfolioerweiterung – der Wirtschaftskrise ein Schnippchen schlagen**

Steffen Guentzler, Software Group

### **Überraschungs Sprecher**

**ab ca. 19.00 Uhr Get-Together**

bevor Beate kommt....

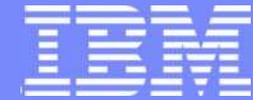
**Heute neu auf dem Partnerstammtisch für Sie:**

während Sie schlemmen, Wein trinken, mit Beate flirten..

**Demopunkte zu**

- Lotus Foundation – IT Komplett für Firmen von 2-500 Mitarbeitern
- Cognos – Mit Business Intelligence bessere Entscheidungen treffen

hier, vor diesem Raum, im Messestand den Sie als Bestandteil des Messekonzeptes von uns für Ihren Auftritt mieten können!



IBM

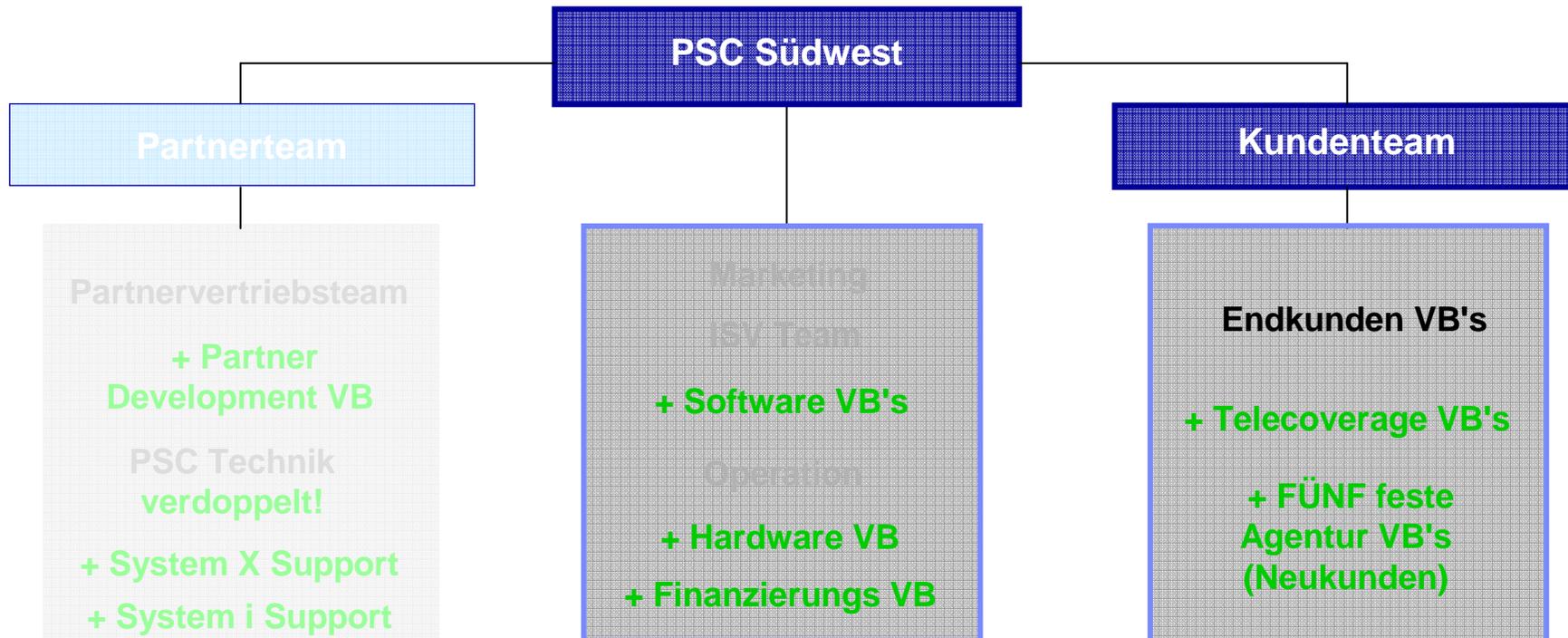
# Gemeinsam erfolgreich bei Mittelstandskunden!

Partnerstammtisch 3. April 2009

**Beate Riehm-Kämmer**

Leiterin Endkunden-Vertriebsteam PSC SüdWest





**...es wurde noch viel besser für SIE in 2009**

## Endkunden-Vertriebsteam: 3 Themen für SIE

- **IBM OI: vom IBM Sales Team generierte Opportunities**
  - ➔ *... und wie kommen die Opportunities zu IHNEN ?*
- **Agenturmodell: Details + Nutzen**
  - ➔ *... und was haben SIE davon ?*
- **Prospecting Days mit Partnern**
  - ➔ *... und was ist daran neu ?*

## IBM OI: vom IBM Sales Team generierte Opportunities (1/2)

### ➔ **Pipeline = Lifeline!!**

- **Fokus auf OI bei den Sellern durch persönliche OI-Ziele**
- **... aber von OI alleine können wir nicht leben!**

*➔ und jetzt kommen SIE ins Spiel !!*

- **GEMEINSAM MIT IHNEN wird OI zu Umsatz!**

## IBM OI: vom IBM-Seller Team generierte Opportunities (2/2)

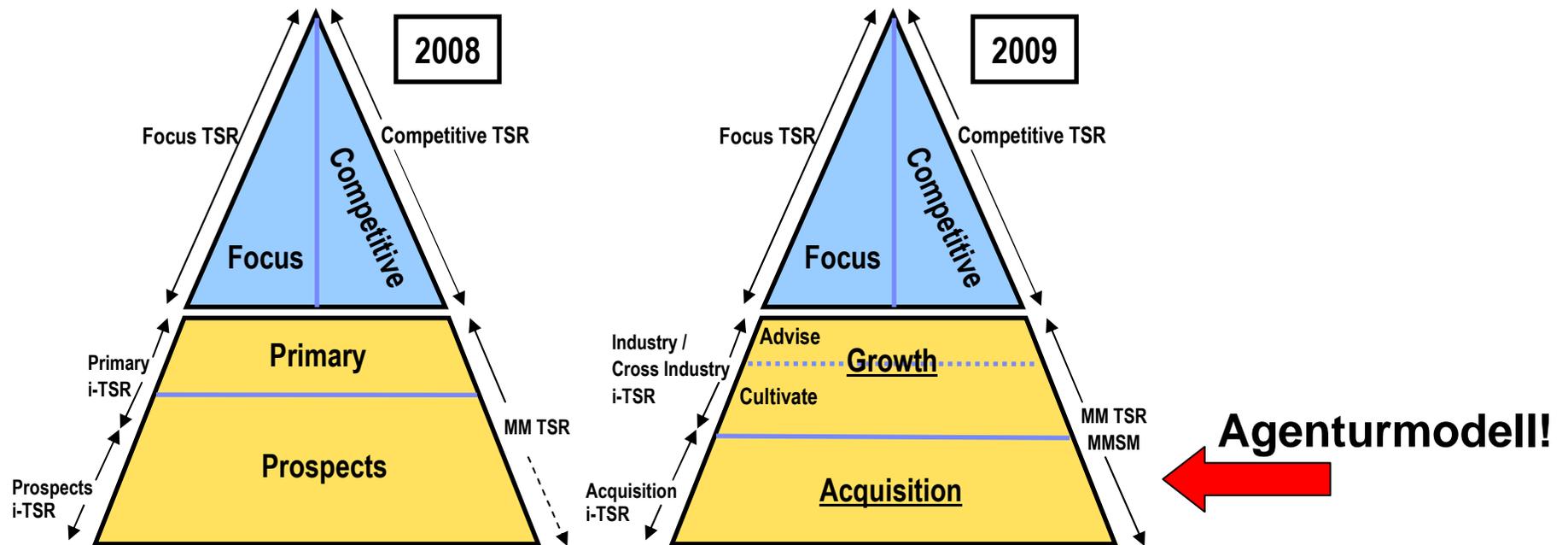
*... und wie kommen die Opportunities zu IHNEN?*

### **Opp-Übergabe an BP → Kriterien der BP-Auswahl:**

- Gesetzter Partner beim Kunden ?
- „Wunsch“-Partner des Kunden ?
- IBM Sales Team sucht passenden Partner anhand folgender Kriterien:
  - Preferred Partner (LAT Partner)
  - Skills / Zertifizierung
  - lokale Nähe zum Kunden
  - Kriterien des Kunden z. B. bzgl. Partnergröße, Regionalität, Branchen-Knowhow
  - **aber auch: Teaming des Partners**

# Agenturmodell: Details + Nutzen

## Kundensegmentierung 2008 vs. 2009:



## Agenturmodell: Details + Nutzen

### **.... warum mit Agenturen?**

- statt Einzelaktionen mit Agenturen jetzt ganzheitlicher Salesansatz
- 5 zusätzliche Mitarbeiter generieren Opportunities im Acquisitionset
- Aufbau von umfangreichen Kundeninformationen mit hoher Qualität

### **.... und was haben SIE davon??**

- mehr Leads aus dem Acquisition Kundenset für preferred Partner
- hohe Qualität der übergebenen Leads
- detailliertes Qualitäts- & Quantitätsmanagement durch Dashboard

## Agenturmodell: Details + Nutzen

### **.... und wie erreichen wir hohe Qualität?**

- Skillaufbau gemeinsam durch IBM & Agentur
- Bezahlung nach Profiltiefe der Kunden-/Adressprofile
- 2 Agenturen: Wettbewerb & Benchmark

## Prospecting Days mit Partnern (1/3)

- **Schon in 2008 erfolgreiche Prospecting Days in Herrenberg**
- **aber manchmal hat es auch nicht so gut geklappt ...**
  
- **... daraus haben wir gelernt:**
  - ➔ **Prospecting Days im Cultivate Set (mainly)**
  - ➔ **Professionelle Vorbereitung der Adresslisten**
  - ➔ **Professionelle Vorbereitung der Inhalte**

## Prospecting Days mit Partnern (2/3)

- **Prospecting Days sind dann erfolgreich, wenn wir gemeinsam**
  - ➔ **gut vorbereitet sind**
  - ➔ **Kundenthemen adressieren, nicht Produkte**
  - ➔ **zu IHREN Angeboten & Lösungen telefonieren**

## Prospecting Days mit Partnern (3/3)

### Das iTSR-Team PSC SW:

- Rüdiger Hagen: Advise Nord
- Olaf Grumpe: Advise Süd
- Claus Messer: Cultivate Nord
- Angelo Bartolotta: Cultivate Süd
- Jens Weber: Cultivate Ost
- Michael Dreher: Acquisition
- Robert Vukic: Media & Entertainment



Viele Jahre Saleserfahrung  
im Midmarket!

12

8

10

3

1

3

10



IBM

# Ihr Partnerteam!

Partnerstammtisch 3. April 2009



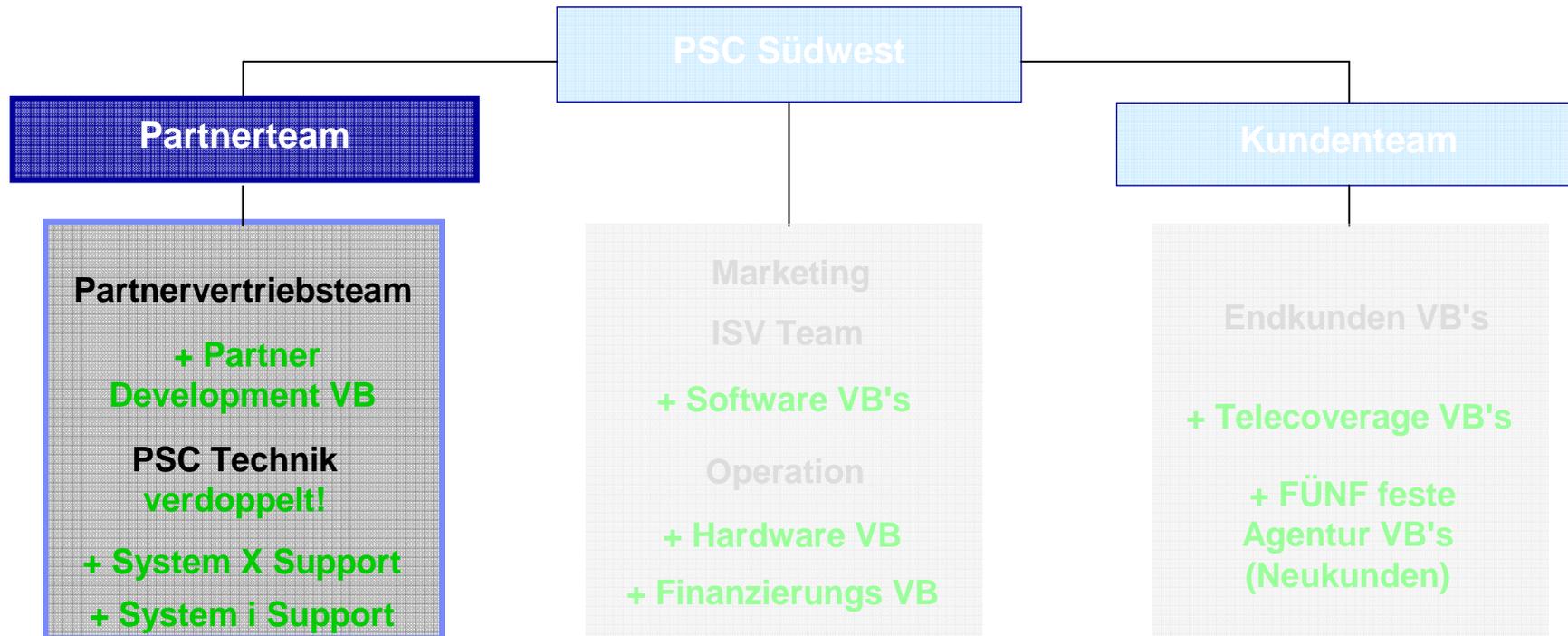
**Aristidis Contoes**

Leiter Business Leader Team PSC Südwest



## Hot Topics für Sie

- **Mit IBM gewinnen wenn andere verlieren**
- **IBM Wachstumsportfolio für Ihre Differenzierung**  
Im Markt wachsen, während andere klagen...
- **Freie Leads für ‚preferred Partner‘**  
Get & Give
- **Steckbrief**  
Gesucht wird....
- **Unsere Programme für Ihren Profit!**



**es wurde noch viel besser  
für SIE in 2009.....**

# Was sagt der Markt?

## Was bewegt potentielle Kunden?

### Fujitsu Siemens geht an die Japaner

von Joachim Hofer und Finn Mayer-Kuckuck

**Nun ist es offiziell: Der japanische Elektrokonzern Fujitsu übernimmt die Siemens-Anteile am bislang gemeinsam gehaltenen Computerbauer Fujitsu Siemens Computers (FSC). Die Japaner zahlen für die 50 Prozent an Europas größtem Rechnerhersteller 450 Mio. Euro. Die Transaktion soll am 1. April kommenden Jahres abgeschlossen sein.**



Das Gemeinschaftsunternehmen Fujitsu Siemens ist bald Geschichte. Foto: ap

MÜNCHEN. Immer im Herbst lädt Fujitsu Siemens Computers (FSC) seine Kunden nach Augsburg ein. Erst dürfen sich die Einkäufer und IT-Leiter in den Messehallen die neuesten Rechner anschauen, dann bekommen sie eine Führung im nahe gelegenen Werk. Nächste Woche ist es wieder so weit. Doch dieses Mal werden die Käufer vermutlich weniger an den Innovationen interessiert sein als sonst. Vielmehr werden sie von den FSC-Managern wissen wollen, wie es nun weiter geht, wenn der

IT/Sourcing News | Freitag, 31. Oktober 2008 uodate 14:48 | 55319

**Santa Clara - Der Server- und Software-Hersteller Sun Microsystems hat mit einem Milliarden-Verlust einen schweren Rückschlag auf seinem Sanierungskurs erlitten. Das Unternehmen bekam die Finanzkrise deutlich zu spüren und stürzte vor allem wegen enormer Abschreibungen mit einem Nettoverlust von 1,68 Milliarden Dollar tief in die roten Zahlen.**

### Server-Konzern Sun mit Milliardenminus wegen Firmenwert-Abschreibung



Jonathan Schwartz, CEO Sun Microsystems.

Der Umsatz fiel im ersten Geschäftsquartal bis Ende September um mehr als sieben Prozent auf 2,99 Milliarden Dollar (2,3 Mrd Euro), wie Sun am Donnerstag nach US-Börsenschluss in Santa Clara (Kalifornien) mitteilte. Im Vorjahresquartal hatte Sun noch 89 Millionen Dollar Gewinn

## Das größere Bild

Wirtschaftskrise

Energiepreise  
& Politik



Weitergehende  
Internationalisierung

Lösung  
versus Technik

BusinessNutzen  
im Vordergrund

Kommoditisierung  
in der IT

Margendruck

# Unsere Meinung:

Finanzkrise

Energiepreise  
& Politik

Weitergehende  
Internationalisierung

# Chance!!!

Lösung  
versus Technik

BusinessNutzen  
im Vordergrund

Kommoditisierung  
in der IT  
Margendruck

Wie kann diese Chance für Sie aussehen?

## Die IBM Channelstrategie

***Ihnen*** nützlich sein.

Für ***Sie*** da sein.

In ***Ihrer*** Nähe.

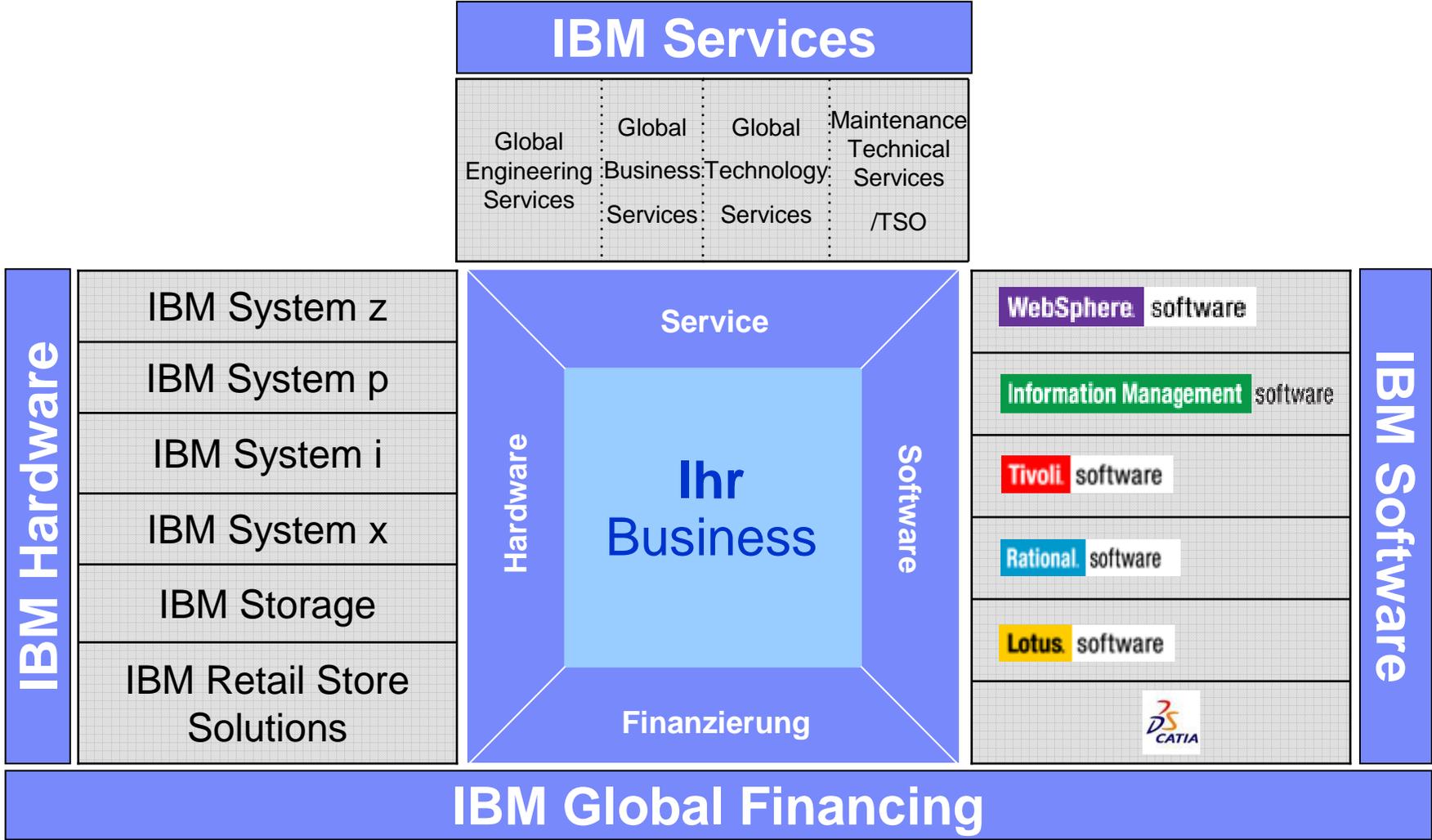
In sechs Partnership Solution Centern

**seit 4 Jahren für Sie da!!**



## Das Portfolio für Sie und Ihre Kunden

# Wachstumspotential



# Chance? Chance!!!

Wirtschaftskrise

IBM Global  
Finance

Lösung  
versus Technik

Infrastructure Consulting  
BusinessNutzen NEDC  
im Vordergrund

IBM GBS



Energiepreise  
& Politik

Green IT  
Committment  
1 Mrd/Jahr

Weitergehende  
Internationalisierung  
Global  
Sourcing

Kommoditisierung  
in der IT  
Software Group  
Margendruck

**Sie wollen DA auch mitmachen und davon  
abhaben?**

**Freie Leads für ‚preferred Partner‘**

Get & Give

# Neukundengewinnung im Mittelstand

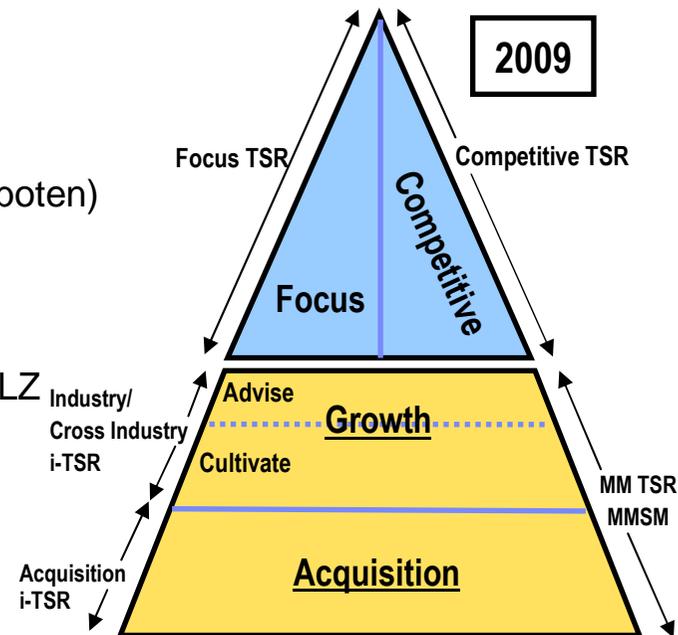
Beate sagte es: Wir generieren eine signifikante Erhöhung von freien Leads - an preferred Partner; Unsere Anforderungen beruhen auf Geben und Nehmen ...

## Extrem verlässliche Partner

- Erfüllung der Anforderungen
  - Commitment zum Neukundenmodell durch **dedizierte Ressourcen**, die Neukundenleads bearbeiten wollen
  - **Response time durch SIE** am nächsten Business Tag
  - IHRE Selbstdarstellung (Ansprechpartner, Skills, Zertifizierungen, True Blue, Historie)
  - **GPP Updates** zeitnah und zuverlässig !
- Regelmäßige, beidseitig Erfolgskontrolle (Partner/IBM)
  - **Qualität der Leads => UNSER commitment an SIE**
  - Hohe Winrate
  - Transparenz (Unterbreitung von hochwertigen Kundenangeboten)
  - Wöchentliches Feedback (Qualität, Status)

## Zuordnung jedes Kunden zu passendem Partner

- Leadpassing an Partner gemäß Qualifikationen, PLZ
- Chance zum upselling und wirklicher Relationaufbau durch SIE?!



## Nachhaltige Neukundengewinnung durch...

### Kundensteckbrief

## Unsere Programme für Ihren Profit

# 10hoch4



- Das IBM Rückvergütungsprogramm für System x, Storage und Service Pacs
- Seit Q1 2007 sehr erfolgreich im Markt etabliert
- Über 500 Reseller haben schon daran teilgenommen
- Bis 10% Backend Marge für Sie!
- **Bis zu 40.000 €** Rückvergütung pro Quartal über Ihren Distributor
- **Wird im April wieder angekündigt.**
- .. und feiert sein 10tes Quartal, mit besonderen Überraschungen
- **Einfach auf der PartnerWorld registrieren – mitmachen kann jeder (der nicht schon andere Zielvereinbarungen mit IBM hat)**

**Seit 10 Quartalen  
IHR erfolgreiches Backend Programm**

# CoMarketing

Finanzielle und strukturelle Unterstützung (CoMarketing Geld) für  
Gemeinsame Aktionen wie:

- Gemeinsames Mailing
- Bezahlte Call-Outs einer professionellen Agentur
- Vorbereiteter Radio-Spot
- IHK Anzeigen in Ihrer Region
- Eigene kreative Ideen



Sie haben keine Marketingabteilung

IBM liefert, wenn Sie möchten, alle Deliverables fix und fertig

## Know Your IBM (KYI)



- Sammeln Sie als Unternehmen, im Team oder als Einzelperson
- Prämienpunkte (KYI-Points) durch
- einfaches Absolvieren von Online-Kursen im Web
- getätigten Sales Out Honoriert loyale IBM BPs
  
- Erhalten Sie tolle Prämien
- Steuerfrei (IBM nimmt die Versteuerung für Sie vor)
- Auszahlung auf Visa oder Mastercard möglich → Guthaben
- Sonderpreis Verlosung am Ende des Jahres
  
- <https://www-03.ibm.com/partnerworld/knowyouribm/>

## Anschubhilfe in der Finanzkrise?

z.B. Q1 2009 Promo



IBM Global Financing Deutschland

**IBM System x & BladeCenter**

**0 % Leasing**

**Gültigkeit:**  
Bis 31.03. 2009

# System x Express Seller

Programmbestandteile	Vorteile für Sie als Partner
Wettbewerbsfähige Preisgestaltung	Kein Special Bid, schneller Geschäftsabschluss
Sehr gute Marge	Planbare Gewinnspannen für Ihr Unternehmen
Schnell verfügbarer Produktbestand und einfache Bestellabwicklung	Schnellere Lieferung an Sie und Ihre Kunden
Vorkonfiguration basierend auf typischen Kundenanforderungen	Einfache Erstellung von Angeboten
IBM Demand Generation	Endbenutzerkampagnen zur Förderung des Bedarfs für die Express Seller Produkte
Express Seller Händlermagazin und Endkundenflyer	Monatlich erscheinende Marketingmaterialien für Händler und Endkunden



Print: „Reduce complexity“  
 IBM System x3650 Express  
 IBM BladeCenter S Chassis Express  
 IBM BladeCenter HS21 Express  
 IBM System Storage DS3200 Express  
 Laufzeit: 26.01.2009 bis Ende März



Banner „Erase IT complexity“  
 IBM System x3650 Express (Intel related)  
 26.01.2009 bis Ende März

➔ IBM Express Seller ist ein Channel Programm für IBM Business Partner. Das Programm beinhaltet eine große Auswahl vorkonfigurierter Produkte zu sehr attraktiven Konditionen.

# Express Selector Plus (www.express-selector.com)

*“Noch nie war das Auswählen, Konfigurieren und Bestellen von IBM Produkten so einfach für IBM Business Partner.”*

- Detaillierte Produktspezifikationen & Preise
- Konfiguration eines Systems nach Kriterien wie Produktfamilie, Wettbewerbsprodukten oder technischer Spezifikation
- Abfrage der Verfügbarkeit der gewählten Produkte bei der Distribution
- Neueste Informationen zu Promotions & Incentives

**Express Selector Plus**

Neues System erstellen

Anfangsseite Zurück zur vorherigen

**Erstellen Sie Ihr System**  
Entscheiden Sie, wie Sie mit dem Build beginnen möchten, und wählen Sie dann eine Grundeinheit aus der folgenden Liste aus.

letztes ungespeichertes System nach Familie vergleichen mit nach Nutzung

nach meinen Kriterien

Wählen Sie eine Produktfamilie aus:

- System x3850 M2
- BladeCenter HS12
- BladeCenter HS21
- BladeCenter-Gehäuse
- Externe Bandspeicherlösungen
- System x3200 M2
- System x3250 M2
- System x3400
- System x3500
- System x3550
- System x3650
- System x3850 M2

The x3850 M2 delivers outstanding availability and manageability to help protect your IT investment.

with latency and high technologies that

System	Produktinformationen	Optionen
	<b>71412RC</b> x3850 M2, 2xXeon Quad Core E7320 80W 2.13GHz/1066MHz/4MB L2, 4x1GB, 0/Bay HS 2.5in SAS, UltraSlim Enhanced CD-RW/DVD-ROM Combo, 2x1440W p/s, Rack	Bestandsverfügbarkeit anzeigen Erweiterte Spezifikationen Dieses System erstellen
	IBM ESP: 9.710,00 € KY: 0	

**Express Selector Plus**

Anfangsseite Zurück zur vorherigen

**System x3650 7979KPG - Systemoptionen**

Erstellen Sie Ihr System aus den folgenden Abschnitten. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie 'Buildzusammenfassung überprüfen' aus.

Heutiger ESP-Preis **1.420,00 €**

Dies ist ein indikativer Preis, bitte wenden Sie sich an den Vertrieb.

Prozessor

Zu den Hauptfeatures des Prozessors zählen Intel Erweiterungsspeicher-64-Technologie, Intel Execute-Disable-Bit, erweiterte Intel SpeedStep-Technologie und Intel Virtualisierungstechnologie

Buildzusammenfassung überprüfen

**Prozessorsockel 1**

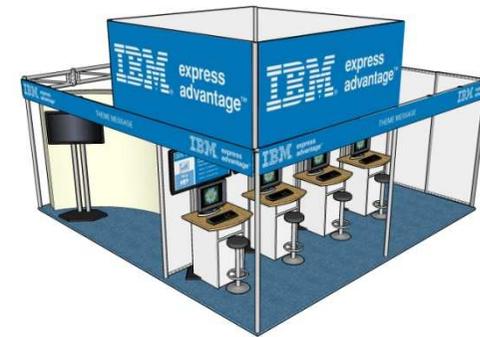
- Intel Xeon Quad Core E5405 80W 2.0GHz/1333MHz FSB/12MB L2 Cache  
Dieses Element kann nicht aus diesem Build entfernt werden. Es ist im Grundpreis enthalten.

**Prozessorsockel 2**

# Messekonzept

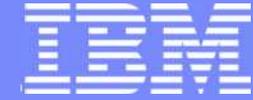


optional



**Und jetzt: Steffen Guentzler!**

**Sie werden ihn und sein Thema lieben..  
wenn der Mittelstand Ihr Klientel ist**



IBM

**Lotus.** software

# IBM Lotus Foundations –

Neue Geschäftsmöglichkeiten im Mittelstand!

Steffen Guentzler, Midmarket Program Manager SWG



Ihr habt immer ein Mittelstandsangebot gewollt,  
was

- **...auch den kleinen Mittelständler anspricht,**
- **...für diesen kostengünstig in Anschaffung und Betrieb ist,**
- **...wenig Schulungsaufwand für Vertrieb und Technik benötigt,**
- **...euch Chancen für kontinuierliches, profitables Geschäft bietet,**
- **...die Kunden langfristig an euch bindet...**

## Die Zielgruppe

- **Unternehmen zwischen 5 und 500 Mitarbeitern (PC Arbeitsplätze)**
- **Unternehmen unter 100 Mitarbeitern:**
  - Verlangen einfach zu installierende, zu betreibende und kostengünstige Lösungen
  - Haben begrenztes (oder kein) IT Budget
  - Benötigen aber e-mail, Webserver, Branchenapplikation etc.
  - **Nur 6,5% dieser Unternehmen haben mind. 1 Vollzeitmitarbeiter in der IT\***
  - Können daher ihre Daten ungenügend schützen und brauchen externes KnowHow
- **IHRE und UNSERE Chance!**



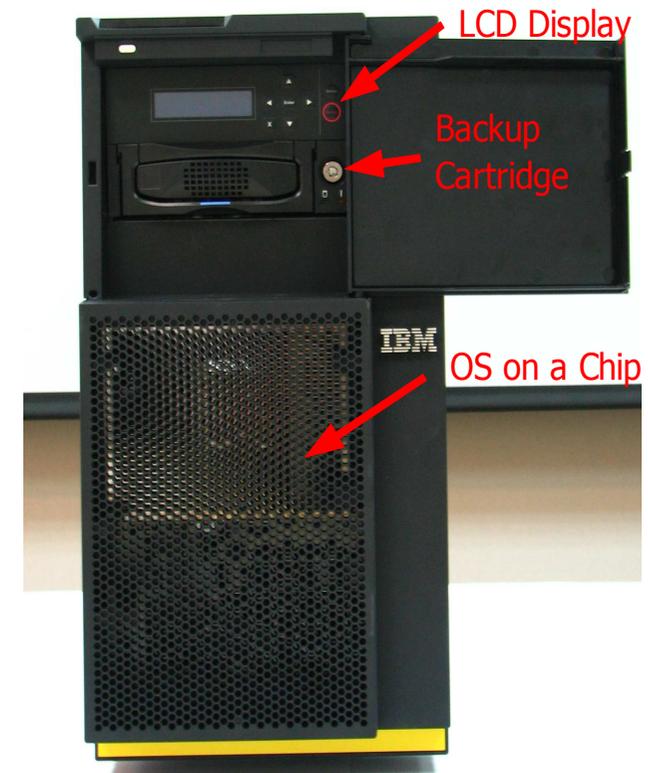
## Unser Angebot: IBM Lotus Foundations Start

- **Komplette Software Appliance auf Basis von Linux und Lotus Produkten**
  - **E-Mail und Collaboration auf Lotus Basis** – Domino Mail und Applikationen
  - Unterstützung verschiedener E-mail Clients: Notes, Browser, Outlook
  - **Büroanwendungen** über Lotus Symphony: Tabellenkalkulation, Präsentationen, Textverarbeitung
  - File- und Printserver
  - **Backup** und Disaster Recovery
  - **Antivirus und Antispam**
  - Netzwerkinfrastruktur, Firewall, VPN, sicherer Remote-Zugang
  - **Webserver** für Internet / Intranet
  - **Datenbank** MySQL
  - VMWare für **Windows** Applikationen
  - **Hohe Automatisierung** wiederkehrender Aktionen (z.B. User anlegen)
  - Moderate Hardwareanforderungen



## Unsere Software wird mit unserer Hardware noch besser...

- **Lotus Foundations Start läuft auf x86 Servern, also auch in einem BladeCenter, auf Rack Modellen etc.**
- **Aber, es gibt zwei spezielle Servermodelle mit Zusatzfunktionen, die das Leben leichter machen**
  - “Unkaputtbar”
  - Disaster Recovery auf Knopfdruck
  - Backup mit Wechselplatten integriert
  - IP Anzeige für Remote Management



Dazu kommt Ihre Leistung und der Kunde wird glücklich...

- **Managed Services / Remote Management**
  - Bei Wechsel von einem Zeit & Material Modell, immer dann, wenn etwas kaputt ist oder Änderungen vorzunehmen sind (z.B. neue User), zu einem **Subscription Modell profitieren Kunde und Partner**
    - Partner: Stabiler, wiederkehrender Serviceumsatz
    - Kunde: Klar planbare IT Budgets
- **Installationservice, Applikationsentwicklung, Backup Services etc.**
- **...und noch Lösungen obendrauf (Linux, Windows, Domino)**
- **So binden Sie die Kunden langfristig und können ohne zusätzliches Personal wachsen!**
  - Bei Fokus auf Vor-Ort Services ist Ihr Wachstum von der Verfügbarkeit von zusätzlichen Mitarbeitern abhängig

## Ihr Kunde will jetzt kein Geld ausgeben?

- **Kunde mit 20 Usern**
  - 3100 Euro für Lotus Foundations Start
  - 1250 Euro für zwei weitere Jahre Wartung
  - 2020 Euro für die System x Appliance
  - 1000 Euro Ihr Installationsservice
  - 3000 Euro Ihre Remote Management Dienstleistung für drei Jahre
  
- **10.370 Euro über 3 Jahre – ... finanzieren, durch 36 Monate teilen und auf einen Preis pro Monat pro User umlegen...**

**...und es kostet weniger als 20 Euro pro Monat und User, ohne Anfangsinvest !!!**

# Lassen Sie uns gemeinsam die Vermarktung starten!

- **Lokale Mitteilungsblätter**
- **Lokale Handwerkerverbände**
- **Lokale Gewerbeschauen**
- **Try & Buy Programme**
- **Kostenfreie Startup Pakete – es sind noch ein paar da...**

## Wo erhalten Sie weitere Unterstützung?

- **Lotus Foundations Webseite:**  
<http://www-01.ibm.com/software/de/lotus/products/foundations/start/index.html>
- Lotus Foundations Wiki (sehr empfehlenswert):  
<http://www-10.lotus.com/ldd/lfndswiki.nsf/>
- **Technischer Workshop online:**  
<https://www-304.ibm.com/jct01005c/isv/spc/events/description.jsp?event=99A944C0B1E0138F8525749F005C9B64>
- **Kostenlose technische Enablement Workshops, z.B. am 21.4. in Stuttgart**
- Youtube – **viele Videos zur Installation usw.**
- **Im IBM Partnership Solution Center**  
**Karl-Heinz Hirner, Software Partnerbetreuer**





IBM

# Noch Fragen?

## Kontaktieren Sie Steffen Güntzler

SWG Midmarket Program Manager

[sguen@de.ibm.com](mailto:sguen@de.ibm.com) / 0172-6282544 / 0711-7855845



**Seit 16:30 plagen wir Sie**

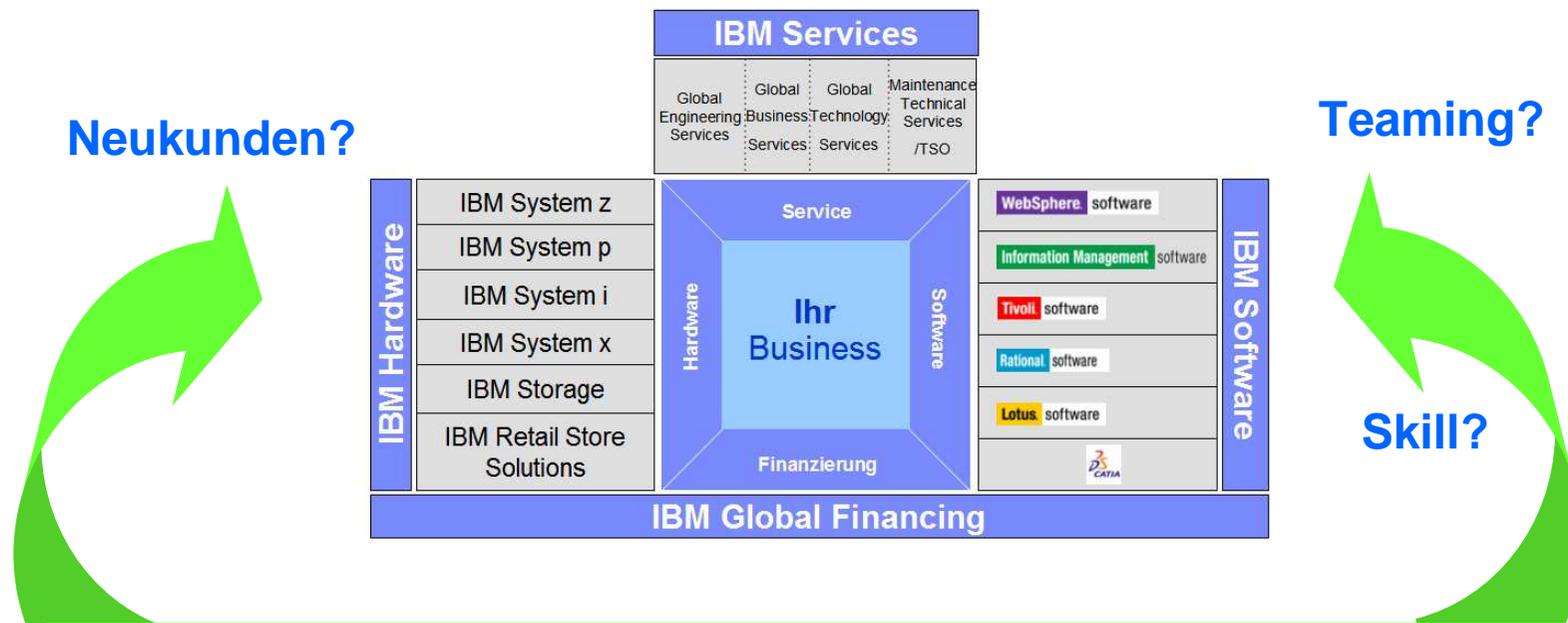
**Wer soll sich DAS alles merken???**

**Wir verraten Ihnen jetzt wie DAS geht :-)**

**Begrüßen Sie dazu: Herrn Oliver Geisselhart!**

## Hat Ihnen der Nachmittag gefallen / genutzt?

Nutzen Sie noch intensiver das PSC - Angebot für Ihren Erfolg!



**Was nehmen Sie sich konkret vor, um unser gemeinsames Business auszubauen?**

**Schauen Sie in unseren **Veranstungskalender!****  
**und sprechen Sie mit Ihrem persönlichen Ansprechpartner!**

**Spannende nächste Themen z.B. sind**

- Software as a Service (SaaS) talk für ISV's - 12.Mai
- Geschäftschancen mit IBM Software - 29. April
- Speed Datings, Maximise Your Relationship – erobern Sie neue Märkte im Team am 16.06.09 von 15:00 - 18:00 Uhr im PSC Stuttgart zwischen ISV's und Infrastrukturpartnern

...und SEHR viele weitere!!

**Und jetzt??**

**Networking, Get together!**

Auf Deutsch: sich gegenseitig von ~~Urlaub, Auto, neuer Freundin~~, Lotus Foundation, IBM Business, erzählen!

**Lassen Sie es sich schmecken! - UND:**



Good Bye HV Stuttgart,

welcome im neuen PSC Südwest mit  
angeschlossenem IBM Headquater in Ehningen!

**Halten Sie sich schonmal den Oktober frei... ;-)**