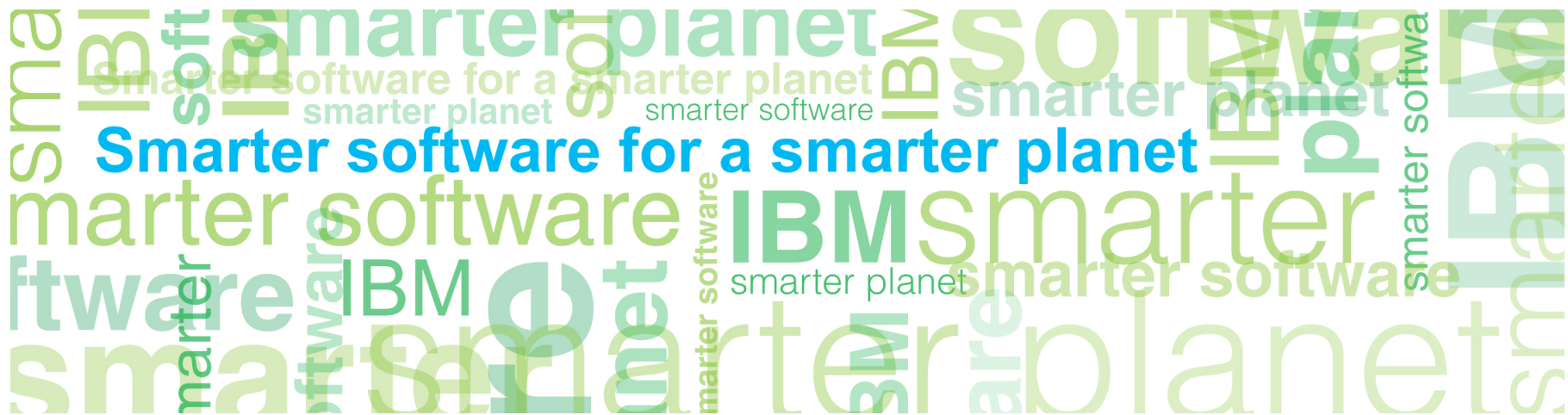


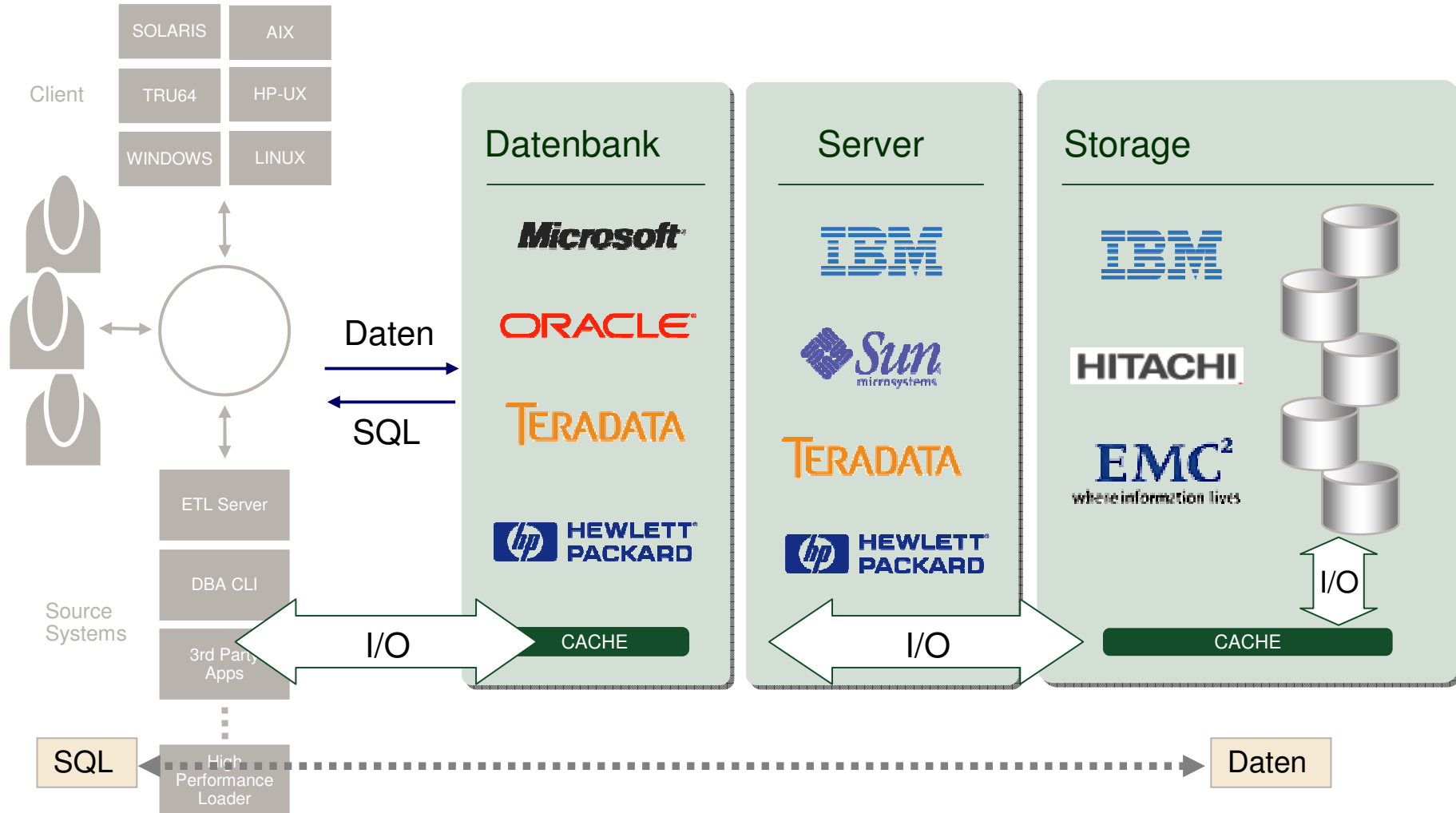


IBM Netezza Data Warehouse Appliances

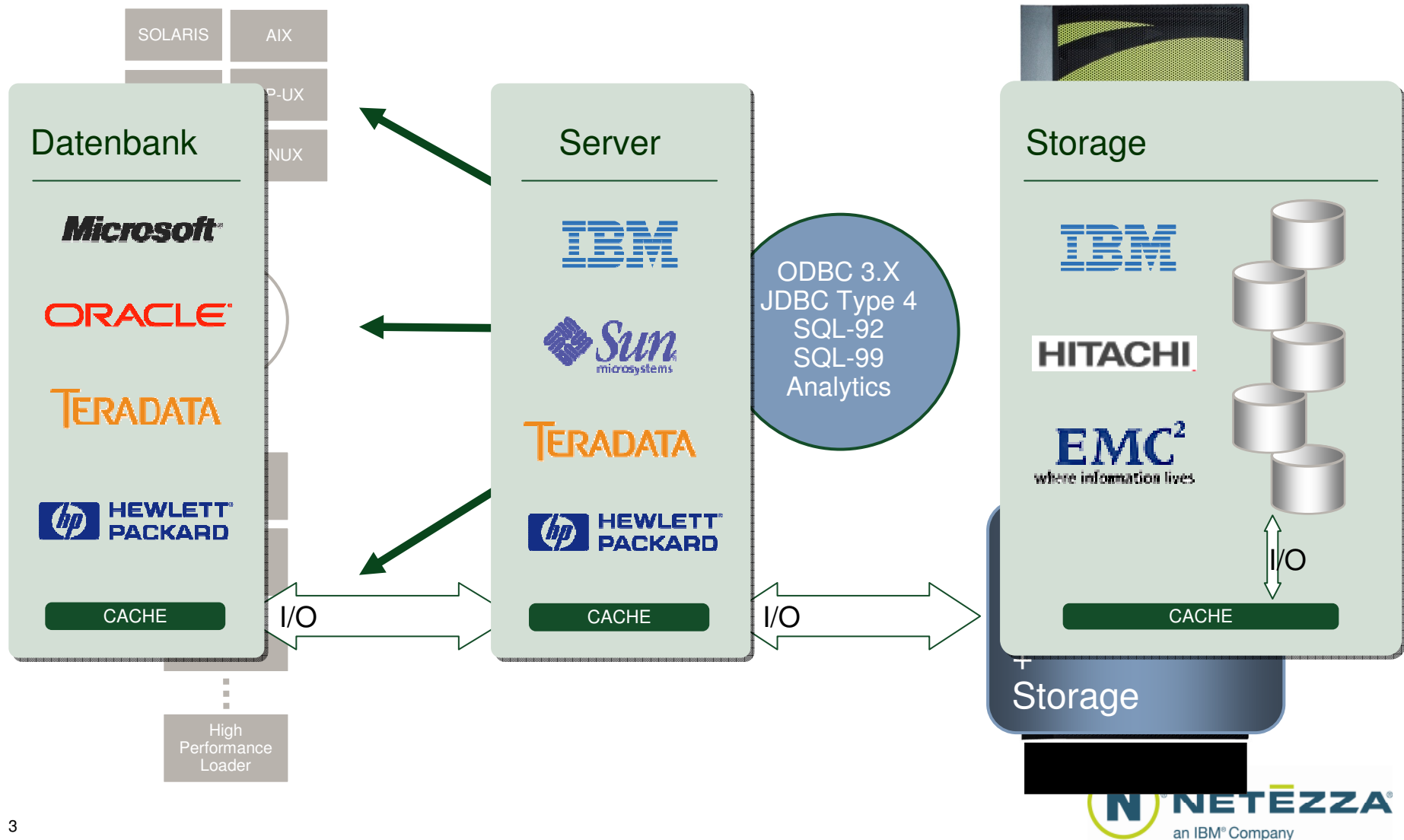
IBM Software Partner Academy Program



Traditionelle Data Warehouse Komplexität



Data Warehousing – Vereinfacht



Die **twinfin**™ Appliance – Revolutioniert Analytics



- Zweckbestimmtes Analyse Antriebssystem
- Integrierte Datenbank, Server & Speicher
- Standard Schnittstellen
- Niedrige Betriebskosten
- **Geschwindigkeit:** 10-100x schneller als andere traditionelle Systeme
- **Einfachheit:** Minimale Administration und Optimierung notwendig
- **Skalierbarkeit:** Nutzerdaten bis in den Petabyte Bereich
- **Intelligenz:** Hoch performante und fortgeschrittene Analysen direkt möglich

Typische Merkmale für Verkaufschancen

Geschäftsseite

- Ich kann nicht **alle meine Daten** analysieren – Ich muss auswählen oder zusammenfassen
- Ich habe einen Bericht der benötigt **drei Tage** zur Ausführung
- Ich muss die Fragestellung **verkleinern** damit es das Data Warehouse verarbeiten kann
- Meine Analysen werden gegen **veraltete und überholte** Daten ausgeführt
- Ich muss **jedes mal IT** für jeden neuen Bereich oder Abfrage einbinden

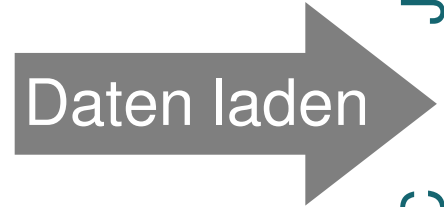
IT

- Ich kann nicht mit dem **Datenwachstum** und den **Anforderungen** Schritt halten
- Wir können regelmäßig unsere **SLAs** für Datenaktualität und –verfügbarkeit **nicht einhalten**
- Ad-Hoc oder komplexe analytische **Abfragen benötigen zu lange** oder sind unmöglich
- Ich habe einen großen **Rückstand auf anstehende Anwendungsprojekte**
- Ich muss **mehr Anforderungen** mit **weniger Mitteln** umsetzen

Beladen der Netezza Appliance

Daten Integration

- Ab Initio
- Business Objects/SAP
- Composite Software
- Expressor Software
- GoldenGate Software (Oracle)
- Informatica
- IBM Information Server
- Sunopsis (Oracle)
- WisdomForce



Abfragen der Netezza Appliance

Berichte & Analysen

- Actuate
- Business Objects/SAP
- Cognos (IBM)
- Information Builders
- Kalido
- KXEN
- MicroStrategy
- Oracle OBIEE
- QlikTech
- Quest Software
- SAS
- SPSS (IBM)
- Unica (IBM)



OLE-DB

JDBC

ODBC

SQL



Verwaltung der Netezza Appliance

Keine Indexe oder Optimierung notwendig

Keine Speicherplatzverwaltung

- Kein dbspace/tablespace Sizing und Konfiguration
- Kein redo/physical/logical Log Sizing und Konfiguration
- Kein page/block Sizing and Konfiguration für Tabellen
- Kein extent Sizing and Konfiguration für Tabellen
- Keine temp space Allokation und Überwachung
- Keine RAID Level Entscheidung notwendig für dbspaces
- Keine Erstellung von logical volumes für Dateien
- Keine Integration von OS Kernel Empfehlungen notwendig
- Keine Wartung durch OS empfohlenen Patch Level
- Keine JAD Sessions zur Konfiguration von host/network/storage

Keine Software Installation

Mitarbeiter werden wertschöpfende Datenmanager anstelle von reinen Datenbankadministratoren

Der Markt ruft nach Lösungen

Kunden

53% unserer Kunden planen eine Appliance Lösung einzusetzen; 32% berichten das sie planen Appliance Lösungen in den nächsten 12 Monaten einzusetzen

Partner

Mehr als 42% von IBMs wichtigsten Geschäftspartnern berichten das Appliance Lösungen ein bestimmender Faktor für Profitabilität über die nächsten 2 Jahre sein wird

Wettbewerb

Die Verfügbarkeit von Appliance Lösungen im Markt nimmt zu



HP Enterprise DataWarehouse Appliance
für Microsoft



Oracle Exadata

Vollständige Data Warehouse Lösung maßgeschneidert um die spezifischen BI Anforderungen in den versch. Industrien zu lösen



Teradata Data Mart Appliance

Teradata bietet eine ganze Auswahl an spezifischen Appliance Lösungen

IBM bietet typischer Weise die Produkte und Dienstleistungen an um beim Kunden die Lösungen vor Ort zu integrieren



Appliance sind das strategisch wichtige Angebot im Portfolio der IBM um ein großes Maß an Integration schon vor der Auslieferung vorzunehmen



Einfachheit, Flexibilität, Auswahl IBM Data Warehouse & Analytics Lösungen

IBM Netezza



Echte Appliance

IBM Smart Analytics System



Flexibles Integriertes System

IBM InfoSphere Warehouse



Kundenspezifische Lösung

Warehouse Acceleratoren

Information Management Portfolio
(Information Server, MDM, Streams, etc)

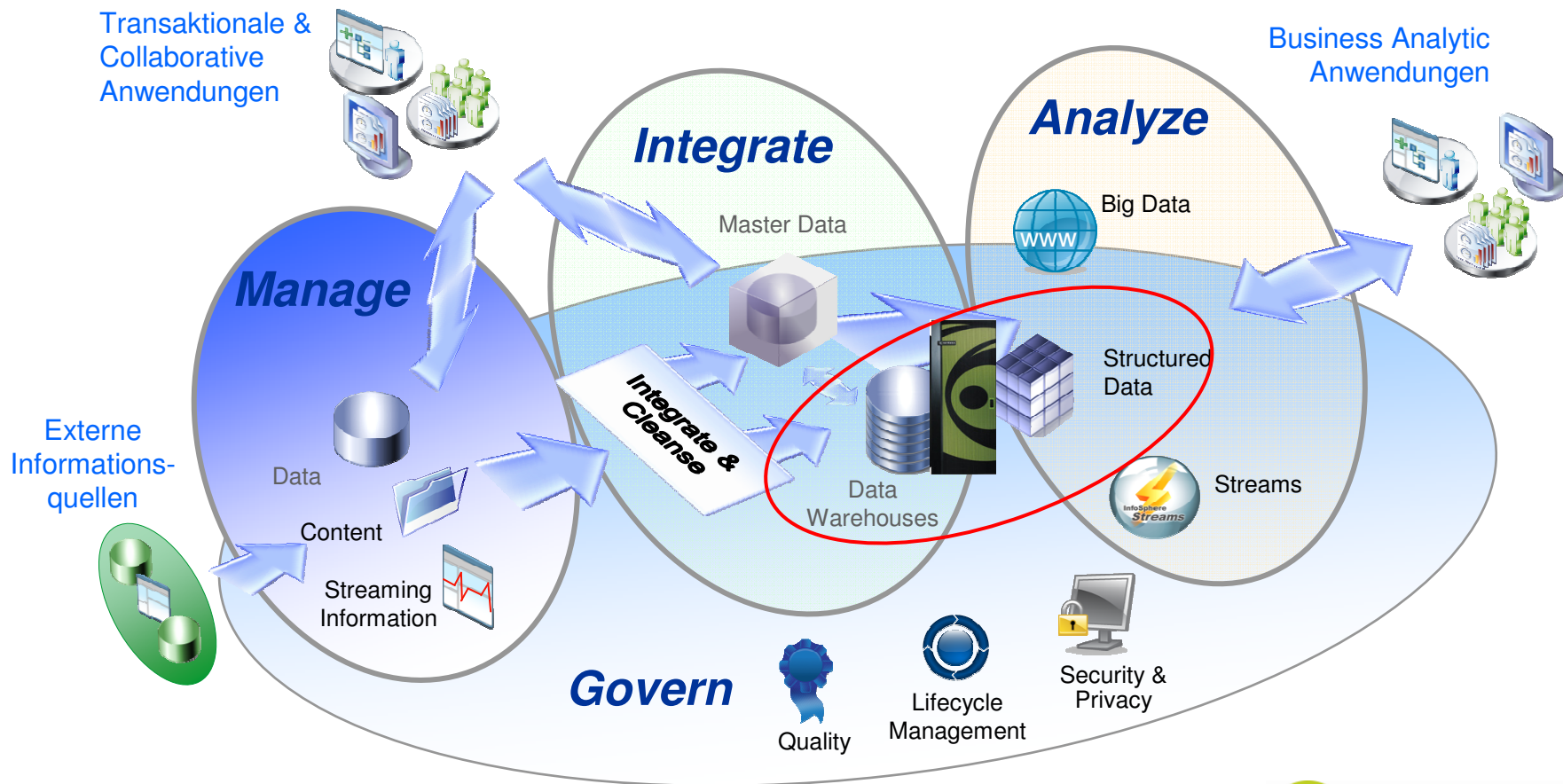
Einfachheit

Die richtige Mischung aus Einfachheit und Flexibilität

Flexibilität

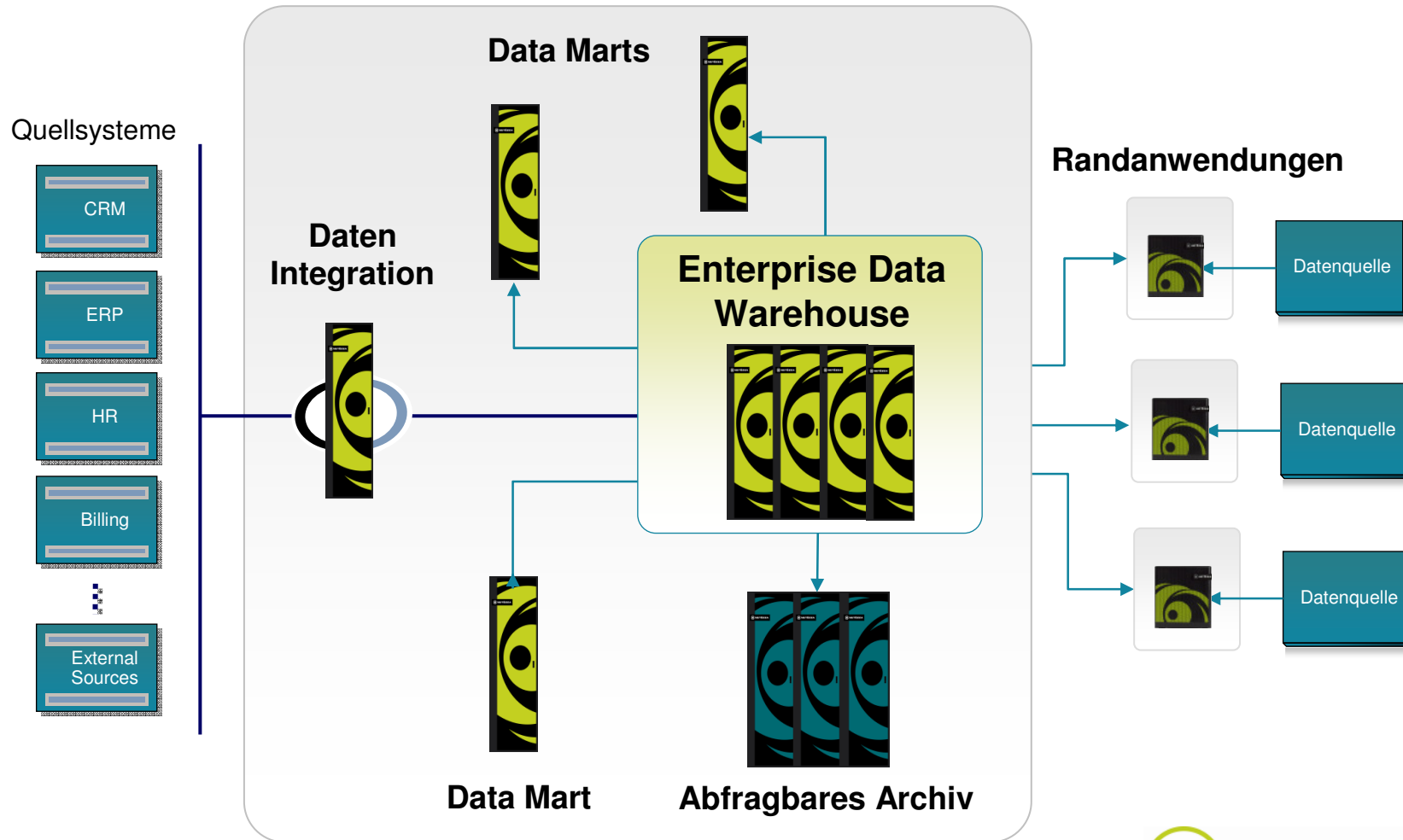
Netezza Analytische Performance

Verbessert existierende Data Warehouse Umgebungen



Wo Netezza in die Architektur passt

„Hub-and-Spoke“ Architektur



Netezza Analytische Performance Dient dem Geschäftserfolg

DWH Appliance Lösungen lindern allgegenwärtige analytischen Herausforderungen



Erstklassig positioniert um Analyse lastigen Industrien auf **C-Level in Business & IT** zu helfen

- Für den **CEO/CFO** Bereitstellung von korrekte Analysen basierend auf den vollständigen -und aktuellen- Informationen
- Weniger Druck auf den **COO**, durch die richtige Hilfestellung zum Verständnis der Lage des Unternehmens
- Den **VP Marketing** in die Lage versetzen schnelle Entscheidungen zu treffen, die der Geschwindigkeit des Marktes und nicht der von IT System oder Excel Makros entspricht
- Beseitigung von Geschwindigkeitsproblemen welche die Berichtserstellung und Aktualität des Dashboards für den **CIO** beeinträchtigen
- Hilfe für den **VP für IT Systeme** um schnell wachsende Nutzerzahlen, Daten und Analysen zu unterstützen. Beschleunigung für die Fertigstellung neuer Projekte

“Within 24 hours we were up and running. I’m not exaggerating, it was that easy.”
- Joseph Essas, VP of Technology, eHarmony



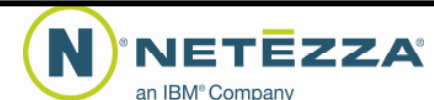
Call to Action: Qualifikation

Wir müssen nach Kunden Ausschau halten die viele Daten verarbeiten...

Kunden mit bestehenden DW Lösungen – Oracle, Teradata, SAS

oder:

Qualifizierungsmerkmal	Metrik	Kriterium	Beispiel(e)
Umsatz/Profit Oder ..	Netezza Kosten / Umsatz Netezza Nutzen / Profit	Würde der Kunde €350K oder mehr ausgeben im Vergleich zu seinem Umsatz/Profit – ist dies realistisch?	✗ Unternehmen mit €2Mio Umsatz und €200k Profit wird keine €300k ausgeben. ✓ Unternehmen mit €5m Umsatz €1Mio Profit, und potentieller Profitsteigerung von €1.5Mio (z.B. durch Up-Sell) ist zielgruppenrelevant
Geschäftsmodell Oder ...	Wie viele: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kunden ▪ NLs ▪ Produkte ▪ Transaktionen/Geschäftsvorgänge pro Tag/Jahr 	Transaktionsanzahl multipliziert mit typischer Datensatzgröße (~100Bytes), multipliziert mit Faktor 3 bis 5 (Historisierung) > 2,000 Gb (2 Tb) ?	✓ Online retailer, 2Mio Kunden, 40k Produkte, 1Mio Transaktionen (Verkäufe) pro Tag ✓ Logistikunternehmen. 500k Kunden, 20 Produkte, 2Mio Sendungen pro Tag. ✓✓ Digital media Unternehmen. 10Mio Kunden, 300Mio 'clicks' pro Tag. (300Mio x 100bytes x 365Tage x 3 Jahre = 32Tb)
Datenmenge	Gesamte Datenmenge in den Quellsystemen.	Gesamte Datenmenge in Quellsystemen mal Faktor 3 bis 5 (wegen Historisierung) > 2,000 Gb (2Tb) ?	✓ Pharmaunternehmen, 1.5Tb verteilt auf mehrere Data Marts. 1.5 x 3 = 4.5Tb ✗ Kleines Produktionsunternehmen mit 200Mb Daten ist nicht zielgruppenrelevant



Netezza Kunden im NE IOT

Finanzdienstleistungen



Gesundheitswesen



Handel



Telekommunikation



Andere



IBM Confidential



Netezza Update für Business Partner

Frankfurt, 13.04.2011

Jan Riecks, Netezza Channel Manager D-A-CH,
IBM SWG Information Management

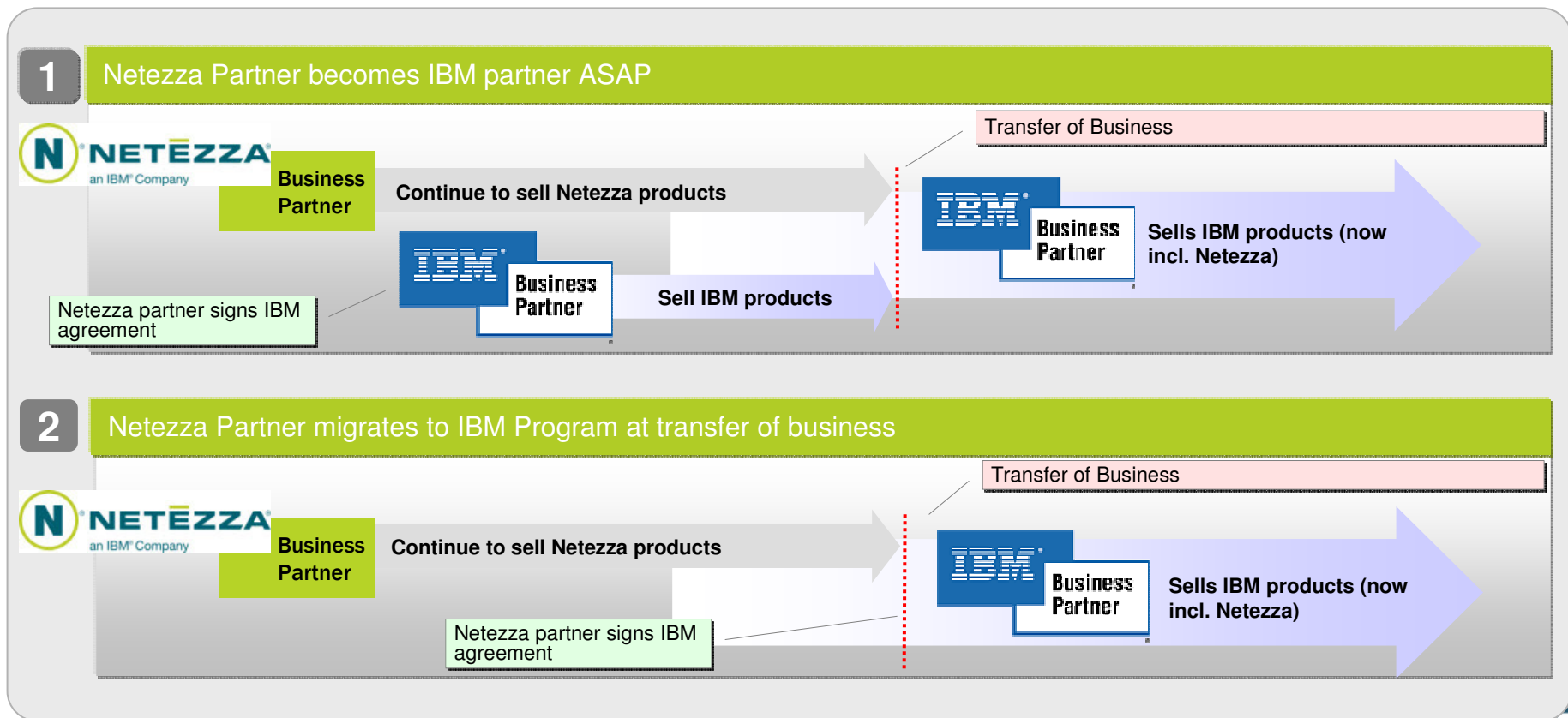
Themen ...

- Die Roadmap für bestehende und neue Netezza Partner
- Netezza Business Partner Program - Details und Verträge
- Qualifizierung und Anforderungen für neue Netezza Resales Partner
- Zertifizierung + Ausbildungs Möglichkeiten - Timeline
- Wie können qualifizierte Partner heute starten ?

Roadmap für bestehenden Netezza Partnerschaften

Eine bestehende Netezza Partnerschaft wird als Business-as-Usual während des Transfer of Business zu IBM weitergeführt. Der Beitritt zur IBM PartnerWorld vor dem Transfer-of-Business ist optional, die Möglichkeit an komplementären Partnerprogrammen teilzunehmen besteht

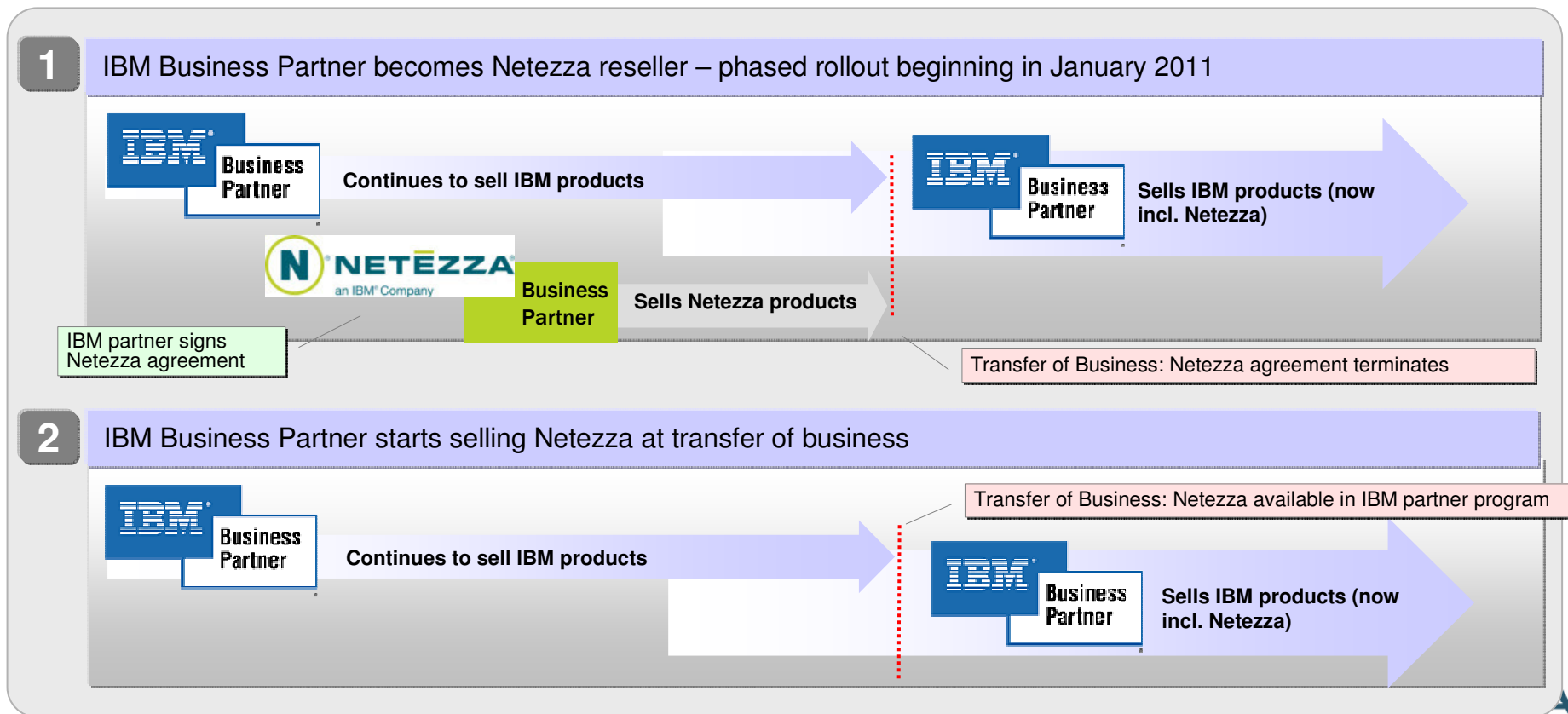
Mit dem Transfer of Business, wird Netezza eine autorisierte Produktgruppe des IBM Software ValuePlus (SWVP) Programs. SWVP ermöglicht eine Fortführung des Netezza Erfolgs durch spezialisierte Partner



Wie können IBM Business Partner mit Netezza starten ?

Für qualifizierte IBM Partner wird das Netezza Business Partner Program geöffnet. IBM Partner können auf diese Weise bereits heute für Netezza enabled werden.

Ab dem Transfer of Business sind zertifizierte IBM Partner dann authorisiert Netezza Produkte über SWVP zu verkaufen. Der Transfer of Business is geplant für Juli 2011.



Netezza Business Partner Program im Überblick

- Interims Programm das bestehenden oder neuen IBM Partnern erlaubt mit Netezza bereits vor dem Transfer of Business zusammen zu arbeiten.
- Basierend auf einem Netezza Vertrag der bereits an das IBM Software ValuePlus (SVP) Program angelehnt ist und eine einfache Transition nach dem ToB erlaubt.
- Ermöglicht sowohl den Resale von Netezza (Resales Vertrag mit Netezza) oder eine Zusammenarbeit auf Projektbasis mit entsprechenden Incentive Fees (als Anlaufphase)
- Partner Vorteile:
 - Training / Technischer Support
 - Marketing Unterstützung (Veranstaltungen, Sales Material und Collateral)
 - Opportunity Engagement Planning
 - Zugang zu POC Equipment (HOST, Center of Excellence Böblingen)
- Neue Partner müssen die qualifikations Kriterien erfüllen, einen Netezza Business Plan erstellen und durch das IBM Information Management / Netezza Channel Sales Team bestätigt werden um einen Netezza Resales Vertrag abschliessen zu können.
- Weitere neue Partner werden in weltweiten Recruitment Wellen (Geos) an Board kommen.

Wave 1 (1Q):
North America, NE/SW Europe



Wave 2 (2Q):
ANZ, China, Central Europe



Wave 3 (2Q):
India, Latin America, ASEAN, Middle East / Africa

- Ziel ist ein Set von relativ wenigen aber qualifizierten Partnerschaften.
- Verträge sind verfügbar, Nominierungen über Ihr IM Management oder Netezza direkt

[Contact your IBM Information Management or Netezza representative for additional details](#)



Qualifikations Kriterien (Skills)

Neue Netezza Partners werden anhand des Business Plans auf Einzelfallbasis ausgesucht und bestätigt. Kandidaten sollten einige oder alle der folgenden Kriterien erfüllen:

- i. Bestehender IBM Smart Analytics Systems (ISAS) Partner**
- ii. BI / Data Warehousing Skills**
 - a) Technical / Services
 - b) Solution Sales
- iii. Relevante Software und Hardware Erfahrung, wie zB.:**
 - a) Bestehende IBM InfoSphere Partnerschaft
 - b) Bestehende IBM Cognos Partnerschaft
 - c) Bestehende IBM Hardware Partnerschaft
- iv. Industry Fokus / Kundenbeziehungen bei denen die Netezza Value Prop paßt**
 - a) Telco – CDR Analyse, Zahlungseingangs Absicherung, Netzwerk Optimierung
 - b) Financial Services – Kunden Verständnis, Marketing Automation, Risiko Management
 - c) Retail – Kunden Verständnis, Warenkorb Analysen, Kundenbindung
 - d) Data Aggregators - NZ dominiert diese Industry – AC Nielsen, Catalina, Epsilon, IMS, Acxiom, Alliance Data Systems, AppNexus. Very, sehr große Datenbanken.
 - e) Government – Informationsdienste, Kriminalistik
- v. Grösse**
 - a) Marktabdeckung -- # der Kunden
 - b) Grösse des Sales Teams
- vi. Existierende Opportunity Pipeline für Netezza Produkte**

Weitere Voraussetzungen

- **Netezza Account Manager:** Dedizierter Account Manager der die Vertriebsaktivitäten zwischen Business Partner und Netezza koordiniert
- **Netezza Sales Manager:** Dedizierter Sales Manager der die Netezza Vertriebsaktivitäten verantwortet. Diese Person kann mit dem Account Manager identisch sein.
- **Gemeinsamer Marketing Plan:** Gemeinsam mit Netezza zu erstellender und zu implementierender Marketing Plan, der Kundenveranstaltungen, Kampagnen, Analysten Gespräche, Teilnahme an Messen und Erstellung von Marketingmaterialien enthalten sollte.
- **Sales Skills:** Mindestens ein (1) Sales Professional die den Netzza Business Partner Sales Kurs abgeschlossen haben. (Zertifizierung : Sales-Mastery Test)
- **Technische Skills:** Mindestens zwei (2) Technical Professionals die erfolgreich das Training für die Installation, Durchführung von Proof of Concepts, Anwendung und Anpassung von Netezza Produkten abgeschlossen haben. (Technical Bootcamp 24.-27.05.2011, Böblingen > TechSales Zertifizierung!)
- **Account und Opportunity Registration:** Alle Accounts und Opportunities müssen von IBM Netezza registriert und bestätigt werden um Wiederverkauf und/oder OI /OO Fees zu ermöglichen.
- **Channel Sales Betreuung:** Quarterly Business Reviews mit dem IBM/Netezza Team. Opportunity Registration und Pipeline Review über den Channel Manager. Die Partner Account und Sales Manager kommunizieren üblicherweise minimum wöchentlich mit Ihren IBM/Netezza Counterparts.

Rolle der Distributoren:

IBM autorisierte Value-Added Distributors (VADs) haben signifikante Investitionen getätigt, um IBM Business Partnern Ressourcen zur Verfügung zu stellen die dabei helfen, die Ausbildungsanforderungen zu erfüllen und sowohl technischen, Marketing und Sales Support zu leisten um Kunden effektiv zu nützen.

Vor-ToB:

- Netezza Business Partner können vor dem ToB nicht über IBM autorisierte VAD's einkaufen
- Bestellung bei Netezza direkt, Assembling und Auslieferung durch Netezza bzw. Logistik Partner
- Netezza arbeitet bereits mit der IBM Distribution zusammen, folgende Themen werden vorbereitet
 - Zugang zu PoC Equipment / Support
 - Support bei Demand Generation Aktivitäten
 - Unterstützung der Partner bei der Netezza Ausbildung

Nach-ToB:

- **Netezza Appliances sind Information Management Software !**
- Integration in das IBM SWVP Program. Nach der Netezza Business Partner Transition nach SWVP, müssen Partner einen Distributoren auswählen um Transaktionen (Betsellungen) durchführen zu können.
- Zusätzlich zu den o.g. Benefits, werden VADs ihren Partnern folgendes bereitstellen:
 - Pricing / Quotation support
 - Bestellung und Lieferung
 - Management von Fees und Incentive Zahlungen
 - Special Bid Support

A list of authorized IBM Software Value Added distributors can be found on the IBM PartnerWorld website

www.ibm.com/partnerworld



Partner Enablement Roadmap

Overall enablement approach

Available today:

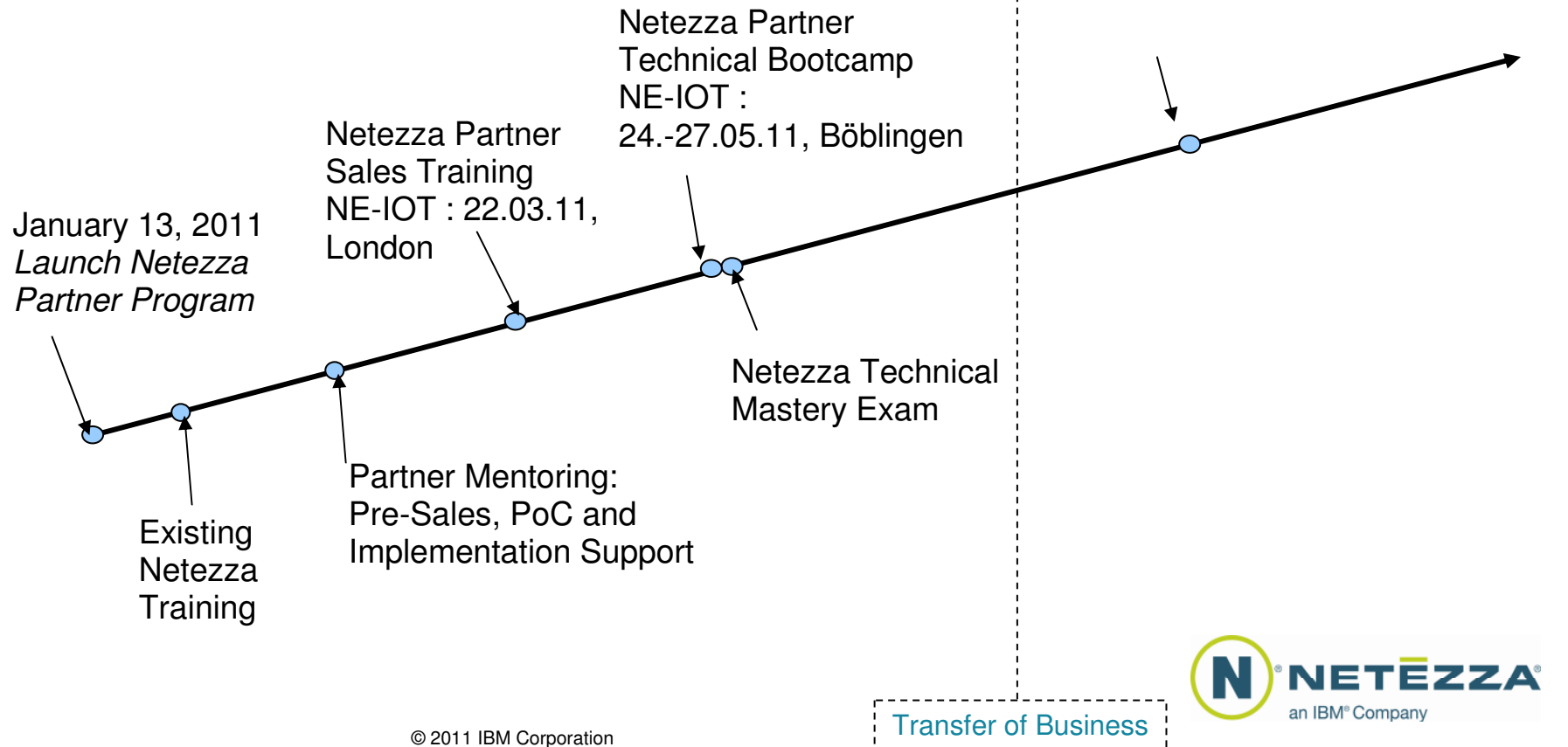
For existing Netezza Training / Certification speak to your IBM or Netezza channel rep

Support to make you successful:

SE Mentoring / shadowing for skills transfer, tech presales, implementation and POC support

Long-Term approach:

Same world-class end-to-end partner enablement model as other successful IBM product programs such as: Cognos, DB2, InfoSphere, Optim, Guardium and InfoSphere Warehouse.



Netezza Partnerschaft – Nächste Schritte

Ready

1. Nominierung

- Bei Interesse über das IBM IM Channel Team

2. Abstimmung mit dem IBM Netezza Team :

- Verständnis der Netezza Value Proposition
- Firmen Überblick, Geschäftsfelder, Expertise, IBM Partnerschaft, etc.
- Diskussion einer gemeinsamen Go-To-Market Strategy bezogen auf Netezza

3. Entwicklung eines Netezza Business Plans

- Gemeinsame Fokussierung auf Industry und/oder Software Approach

4. Netezza Resales Vertrag

- Direktvertrag mit Netezza (bis ToB)
- IBM PA (nach ToB) mit SWVP Zertifizierung

5. Ausbildung

- Anmeldung der Consultant(s) am bestehenden Netezza Certified Professional Program
- Sales Training Session für die dedizierten Netezza Sales Reps

6. Vertrieb

- Vorstellung im eigenen Vertriebsteam (IM, gesamt)
- Erstellung einer Target Account Liste für das Vertriebsgebiet
- Pipeline Aufbau

7. Ausbau der Technischen Skills / Expertise

- Mentoring durch Netezza SEs bei ersten Opportunities
- Durchführung von POCs mit Netezza support
- Erfolgreicher Abschluß von Projekten

Set

Go!



Danke !



Q&A ?

