



IBM Software Partner Academy

## Software Value Incentive Programm

1. Tag, Dienstag den 07.10.2008

Frank Overath  
SVI Software Sales  
[D1FROV@de.ibm.com](mailto:D1FROV@de.ibm.com)

## SVI Kennzahlen – eine Erfolgs-Story!

- Bezahlte Opps: 411
- Gesamt-Umsatz: >50 Mio€
- Gesamt-Incentive: **5.833.000€**
  - Stand 24.9.08 12%
- Nach dem Abschluss – Bearbeitungszeit <4 Wochen!

SVI Incentive - bis zu **20%** des Umsatzes - für SIE!

Neuigkeiten:

- *Examine* Programm (Vergütung wie SMB)
- Neuer OperationsGuide 1.8
- Zur Erinnerung: VAP-Fälle ohne SVI Sales-Dokumentation
- *Bitte*: stellen Sie die SO-Nummer in GPP (*submit for payment*)

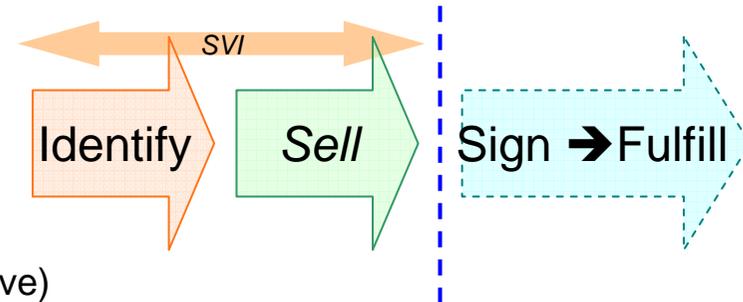
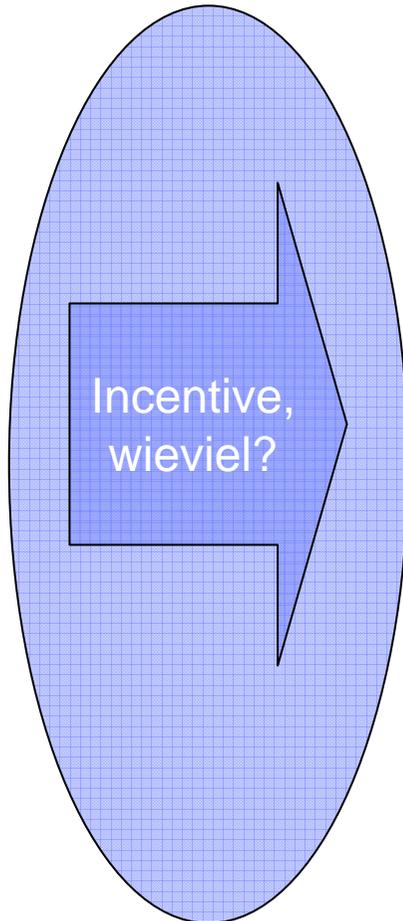


## Agenda

- **Positionierung SVI**
  - ✓ BP Added Value
  - ✓ Opp Identification
- **Wie funktioniert SVI**
  - ✓ BP Registrierung
  - ✓ Opportunity Prozess
- **SVI in der Praxis**
  - ✓ Sales Dokumentation **muss(!)** sein ...
- **Fragen & Antworten**
  - ✓ Kontakte +Info



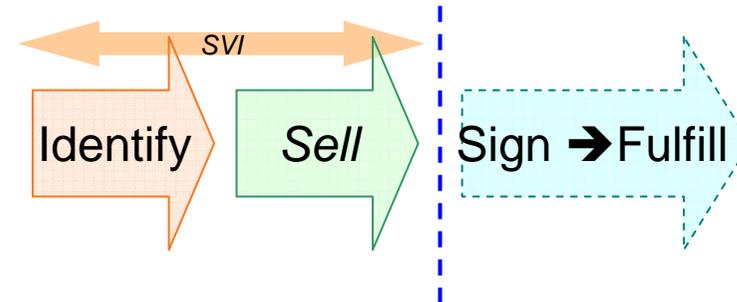
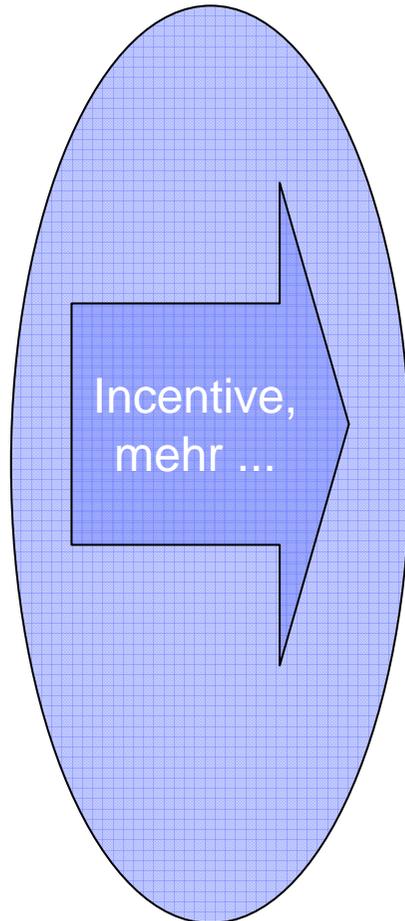
## Incentive Programm - SVI (1/3)



- **SVI (Software Value Incentive)**
- SVI Registrierung (Voraussetzung: IBM PW Member+)
  - 3 SW Brand Zertifizierungen
  - 3 technische **oder** 2 technische +1 Sales-Zertifizierung  
(in gleichen oder verschiedenen SW-Brands)
- Prämien für
  - Deal Identifizierung (5%) (\*)
  - Deal Engagement (5%) (\*) (=Sell)
  - **SMB Zuschlag jeweils(\*)** (+5%) Insgesamt: bis zu 20%!
- **Zielrichtung**
  - **Überzeugungsarbeit** und Added Value werden belohnt
  - Abrechnung sofort, pro Abschluß
  - Fulfillment ist kein *SVI Thema*

## Incentive Programm - SVI (2/3)

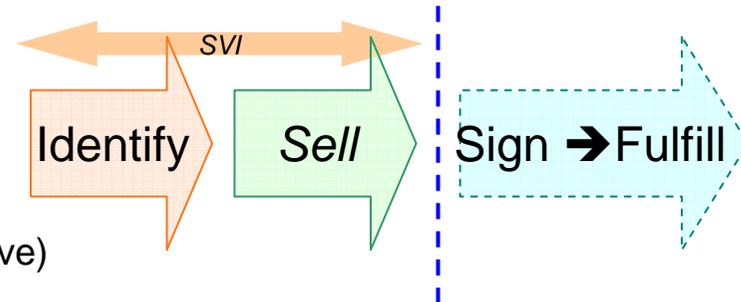
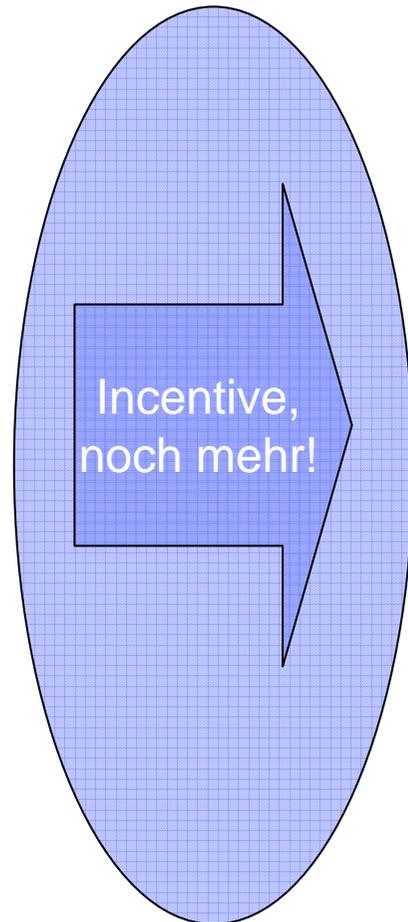
VAP – Value Advantage Plus



- Zusätzliche **SVI** Prämie für
  - Opportunity Identifizierung (5%)
  - **SMB** Zuschlag (+5%) → insgesamt: bis zu 10%!
- **Voraussetzungen**
  - Sie machen den kompletten Prozeß (OppID → Fulfillment)
  - **VAP** Nummern stehen in der Sales Order
  - Keine Sales Dokumente notwendig
- **Zielrichtung**
  - Normale **VAP** Abrechnung, SVI-Prämie **zusätzlich** für OppID
  - **VAP** Partner haben einen vereinfachten SVI-Prozeß
  - SVI Abrechnung sofort, pro Abschluß

## Incentive Programm - SVI (3/3)

### Pilot Deutschland – SVI Examine

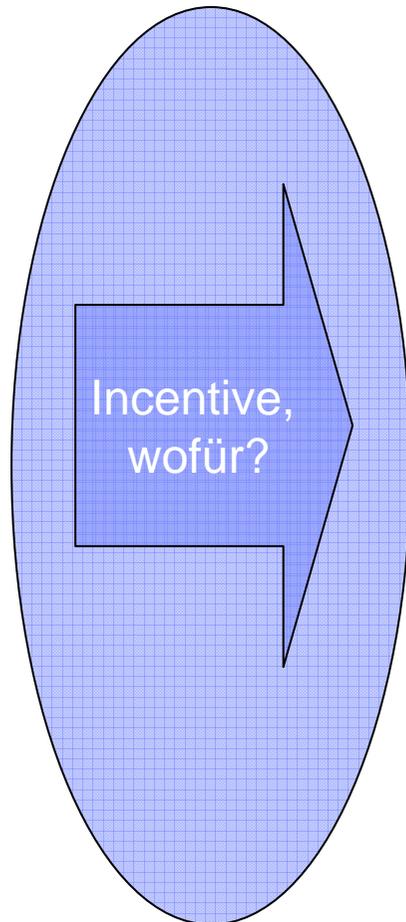


- **SVI (Software Value Incentive)**
- Prämien für
  - Opp. Identifizierung (5%) (\*)
  - Verkaufs-Prozess (5%) (\*)
  - **Examine** Zuschlag (wie SMB)
  - ... **jeweils** (\*) (+5%) Auch hier: bis zu 20%!
- **Examine** Kunden
  - Strategisches Segment **außerhalb** SMB
  - Liste im Internet verfügbar
  - Opportunity Zeitraum
    - ab 1.4.08 registriert und genehmigt
    - 1.6.08 - 31.3.09 abgeschlossen

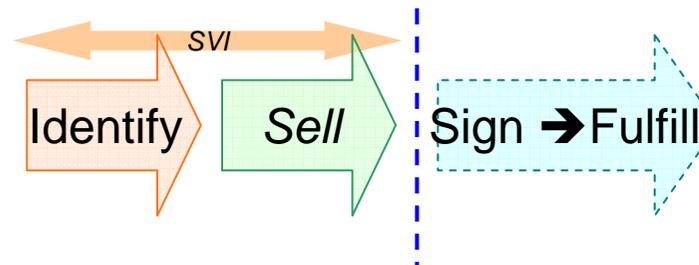
**Examine** Announcement-Letter: ZW08-1092 , **Examine** Kundenliste:

[http://www6.software.ibm.com/cgi-bin/pwdown/public/httpdl/misc/examine\\_customer\\_set\\_stand.xls](http://www6.software.ibm.com/cgi-bin/pwdown/public/httpdl/misc/examine_customer_set_stand.xls)

## Fazit: SVI - Ihre Chance, mehr Geld zu verdienen !



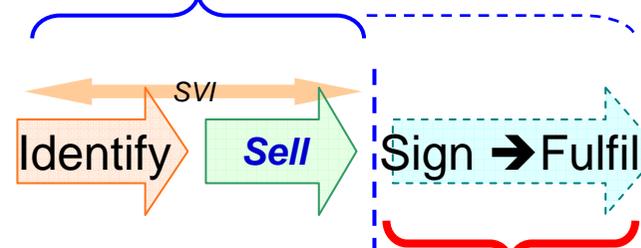
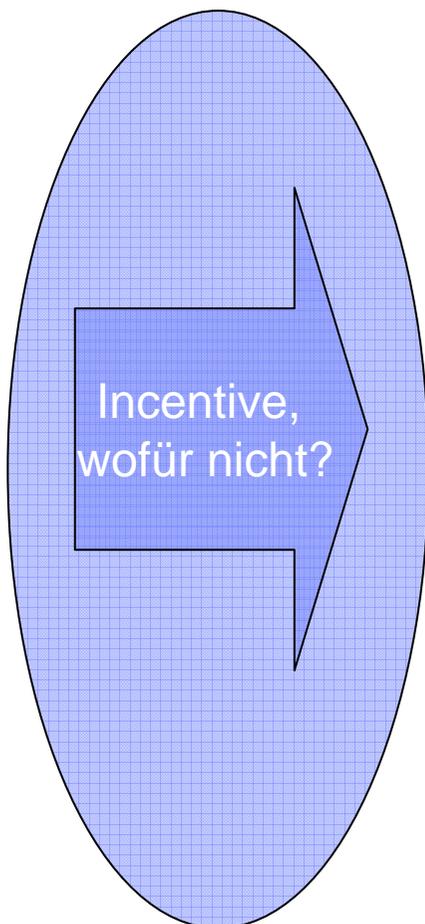
- SVI incentiviert Ihre (Erst-)Identifikation der Opportunity
- SVI incentiviert Ihr **aktives Empfehlen** und **Überzeugen!**
- Die Opportunity-**Bearbeitung** kann **mit** dem IBM-Team erfolgen
  - Hier: ggf **ohne Identification Incentive**
  - Voraussetzung: Mitglied des IBM *SalesTeams* (CRM)



- Unterschrift und Fulfillment müssen **nicht** über Sie erfolgen
  - Zeitspanne für Ihr *Submit for Payment*
    - 30 Tage < SalesOrder < 60 Tage

**➔ Sie dokumentieren** Ihren Added Value im Verkaufs-Prozess

## Fazit: SVI - Ihre Chance ... ... noch interessantere Projekte zu bearbeiten!



➤ SVI incentiviert **nicht**:

- Fälle von **reinem** Fulfillment
- Lizenz-Diskussionen
- Erweiterungsgeschäfte
- *Compliance* Aktivitäten
- ELA/ESSO „abarbeiten“ ...
- Passport Optimierungen
- Preis-Anfragen → Angebot

## SVI - der Prozess



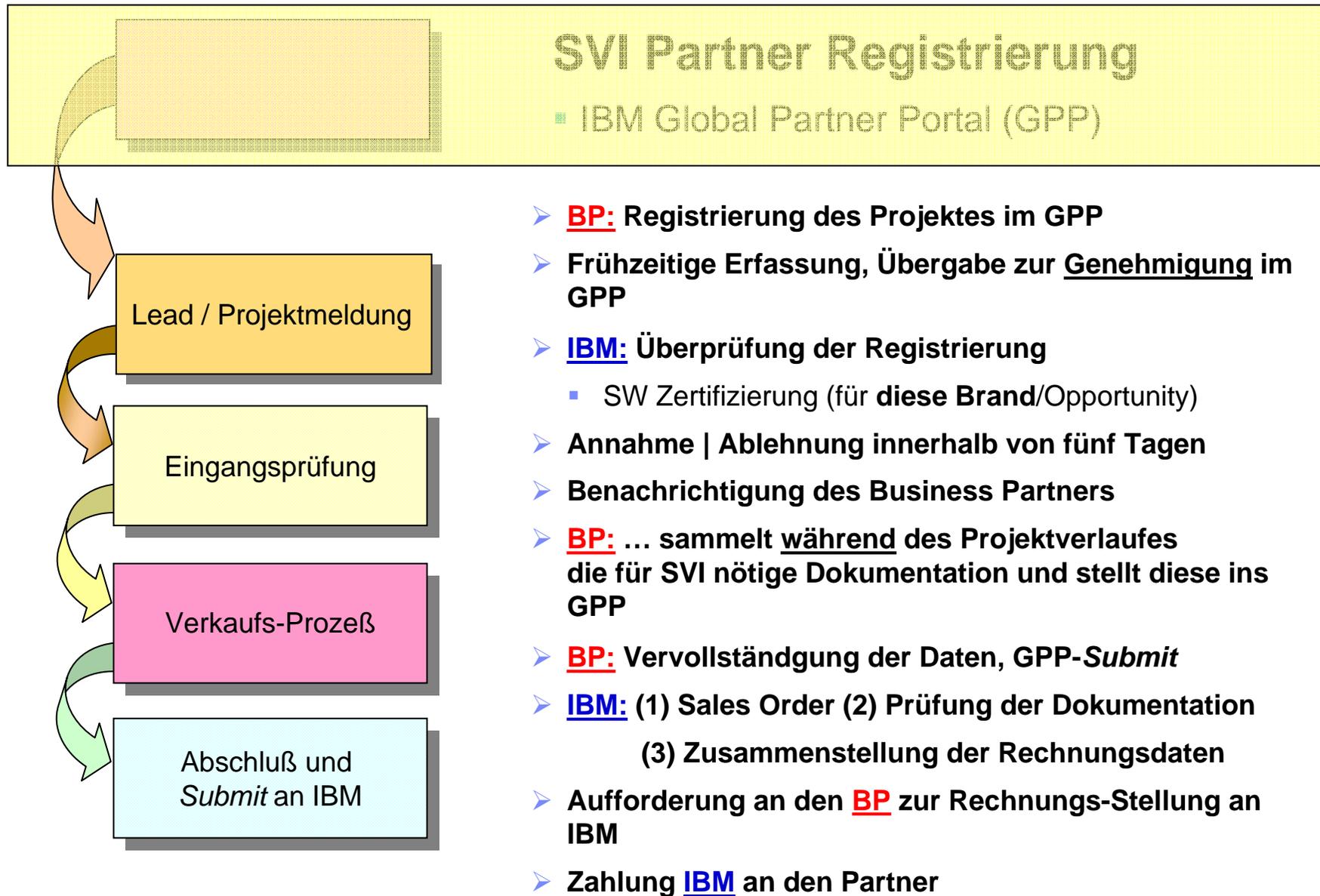
### Voraussetzungen

- Registrierung über IBM PartnerWorld
  - 3 SW Brand Zertifizierungen (\*)
  - Für Reselling: fester Distributor (sonst: ibm.com)
- => SVI-Account im GPP

### Projekte/Opportunities

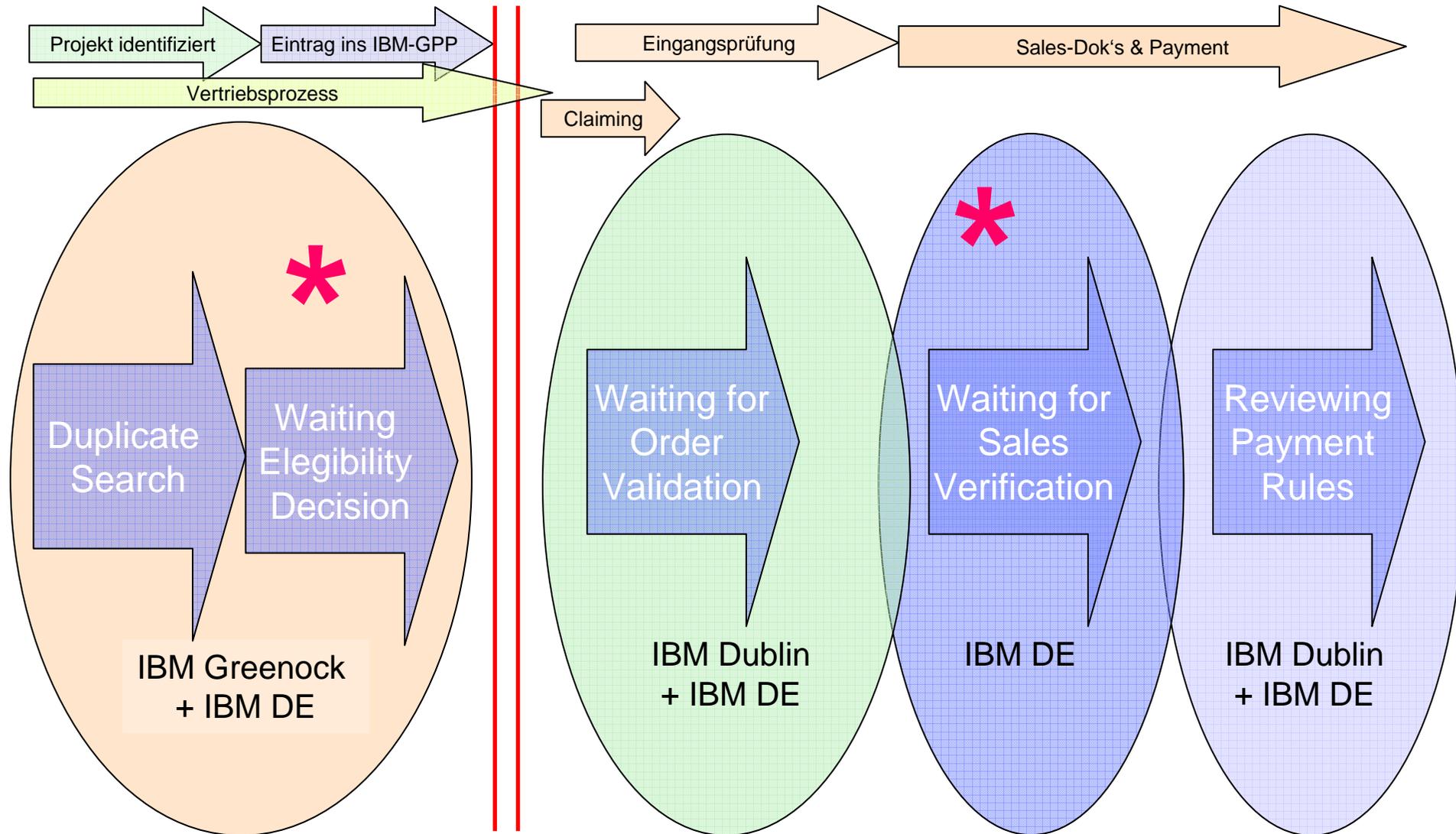
- Frühzeitige Erfassung, Übergabe und **Genehmigung** im IBM Global Partner Portal (GPP)

### Prozess-Details

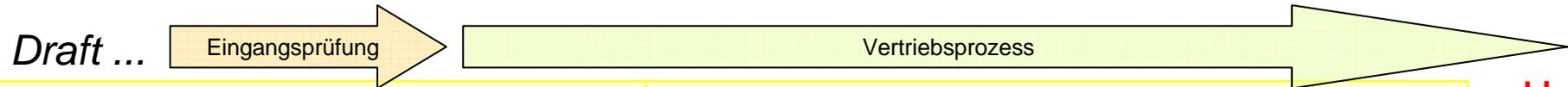


# SVI Status und Bearbeitungsschritte (Überblick)

vorher ← → nachher



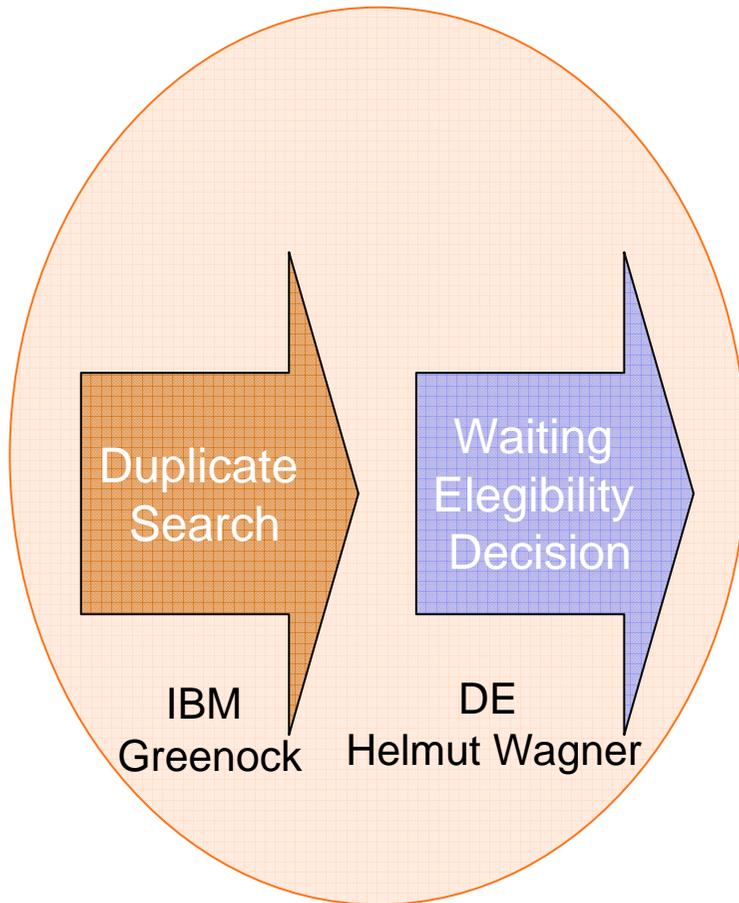
## SVI Status und Bearbeitungsschritte



**BP: Submit for Eligibility Check**

### ➤ Eingangsprüfung der GPP- Opportunities

- So früh wie möglich
- Sind die Voraussetzungen gegeben?
  - 1 SW Brand Zertifizierung (Opportunity-Brand)
  - SVI Terms & Conditions
- Ist die Opportunity vollständig eingegeben?
  - Eligible Produkte => Brand-Family ...



--- OK --- ← !!

➤ Kontrollpunkt: *SubmitDate* =>

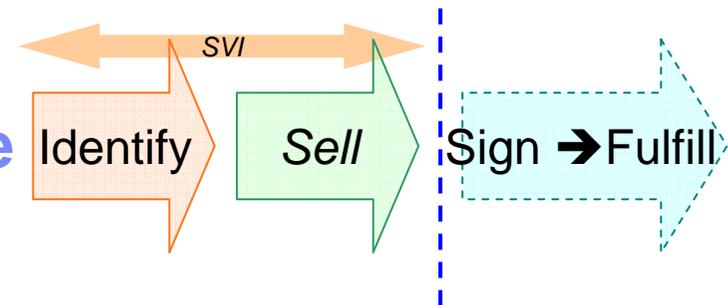
➤ **Duplicate-Search** ... Projekt/Opp schon vorhanden?



➤ **Duplikat-Bewertung** → *Eligibility*?

- GPP: hat ein **BP** die Opportunity schon gemeldet?
- CRM: hat ein **IBM** Mitarbeiter die Opportunity schon gemeldet? Ist der BP im SalesTeam?

## SVI Incentive – Regeln Opportunity Identification - Duplikate



### Opportunity **Identification Incentive**

- Wird nur **zusammen mit** dem **Sell Incentive** genehmigt.
- Für **VAP** kommt der Identification Incentive über SVI **dazu**

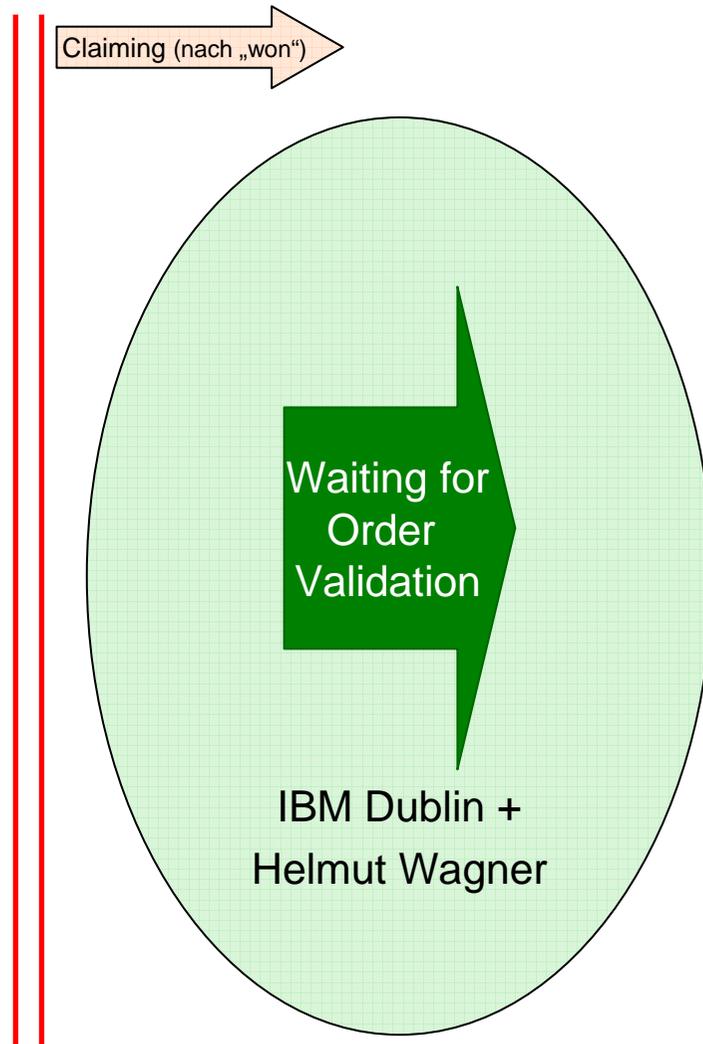
### **Sell Incentive - ohne** Identification Incentive

- Die Opportunity wurde von **IBM identifiziert** (im IBM CRM), und der Partner **Sales Team Member** hinzugeholt
- Die Opportunity wurde von einem **anderen Partner identifiziert**, hat aber eine **andere Brand** zum Gegenstand

Eine (genehmigte) Opportunity läuft nach 270 Tagen ab

➔ **Also: keine Opportunity Identification “auf Vorrat”**

## SVI Status und Bearbeitungsschritte



### ➤ Aktualisierung der Daten nicht vergessen!

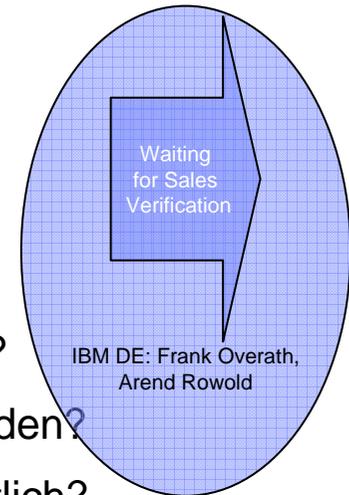
- Umsatz-Summe(!)
    - gg 25%-Beschränkung
  - Möglichst: **SalesOrder Nummer!** **Sie**
- 
- wir**

### ➤ Deal ist da, GPP Status „won“ (claimed)

- Zuordnung der zum Projekt passenden SalesOrder
- VAP Deal: VAP Nummern Verifizierung
- Verifizierung des „won“ Status
- Prüfung der Brand Family
  - vs Produkte in der SalesOrder

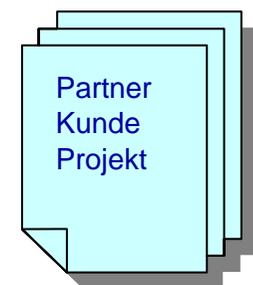
## Sales Dokumentation Für Sie und für uns ...

- **Sammeln Sie die Dokumente während des Verkauf-Prozesses und prüfen Sie vor dem Versand der Dokumente an uns:**
  - Ist eine Kaufempfehlung bezüglich der IBM-Softwareprodukte sichtbar?
  - Belegt das Material einen Projekt-Dialog zwischen Ihnen und dem Kunden?
  - Ist das Projekt-Sizing (Architektur, # Lizenzen/User, Preise, etc) ersichtlich?



### 3 Basis-Anforderungen:

- **Proof of Influence, Sizing, 2x 2way Communication**
  - Erfahrungsgemäß reichen ca. 3-5 Dokumente – eine *Handvoll* ...
  - Für VAP-Fälle ist keine Dokumentation notwendig
    - Voraussetzung: Sie machen den kompletten Sales-Prozeß

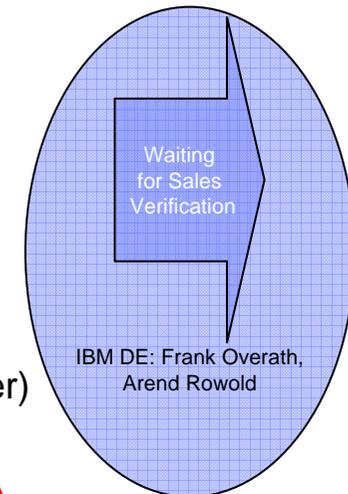


# Sales Dokumentation

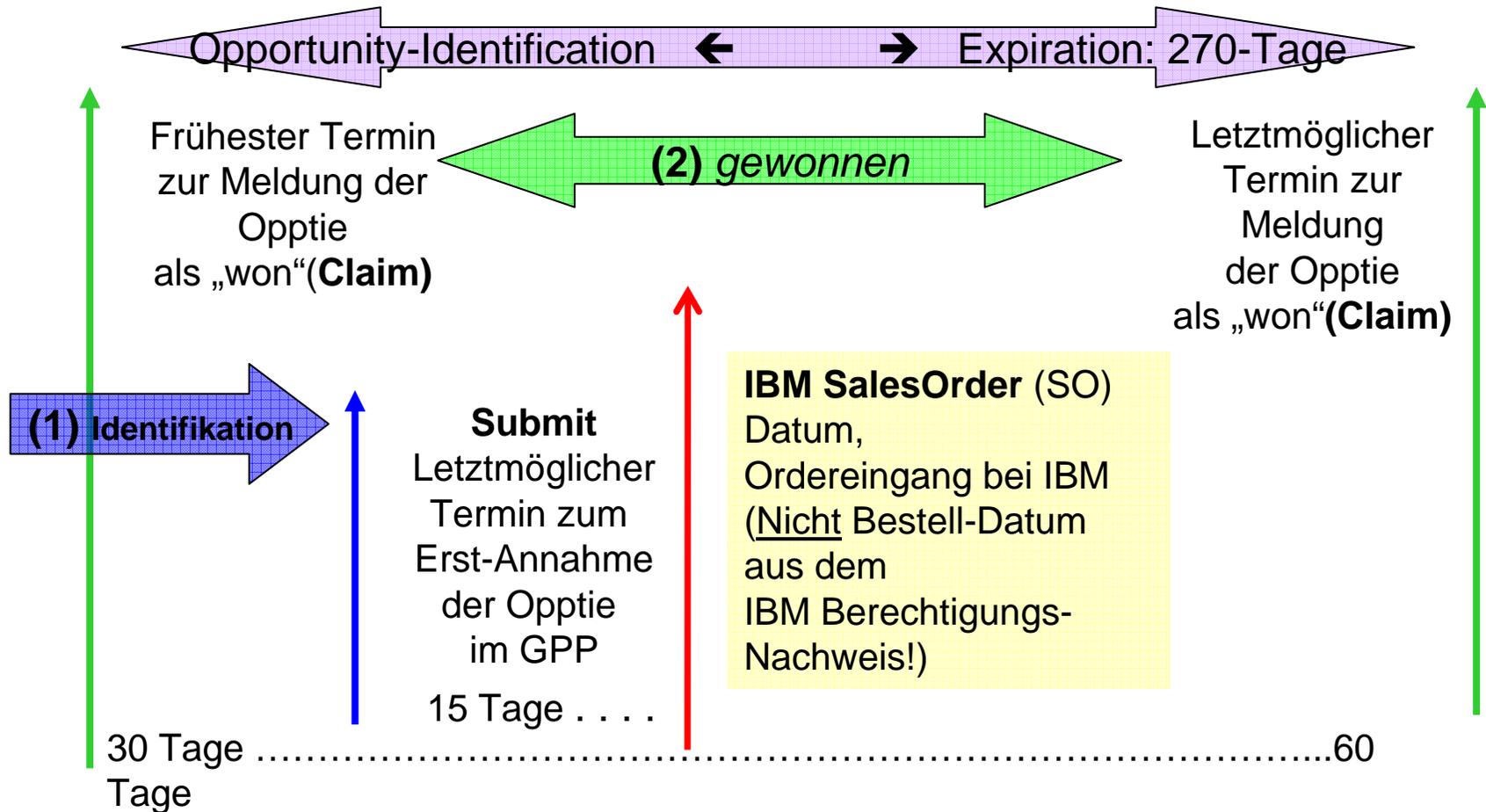
## Mehrwert (Proof of Influence / Added Value)

### – was heißt das?

- **Angebot** mit zusätzlicher Lösung, ISV-Produkt, Services, VAP, ...
  - **Präsentation** auf die Situation zugeschnitten!  
BP als Autor, Kunden-Name/-Logo, Datum (vor der SalesOrder)
  - **Workshop** belegt durch Agenda mit Teilnehmern, eMail-Einladungen und  
Zusage oder Stempel/Unterschrift des Kunden (\*)
  - **Dokumentierter Dialog** mit dem Kunden
    - **2x** Bidirektionale eMails, Schreiben zum Produkt/Lösung
      - ☀ **Einfachster** Fall: qualifizierte eMail +qualifizierte *Reply* ...
        - Meetings/Präsentations-Termine
          - Nachweis: wie bei Workshops (\*)
      - **Häufigster Widerspruch:**
        - *Unser Kontakt ist so gut, wir machen nix schriftlich ...*
        - *Wir telefonieren täglich ...*
        - *Unsere Geschäft sind so vertraulich, da wird nichts dokumentiert ...*
- ➔ **Hilft alles nix!**



## Besonderheiten - 15 und 30/60 und 270 Tage Regel



(1): früh ... {vs Expiration Date}  
 SubmitDate = GPP-Status *Duplicate Opp Search* erreicht

**Es gelten Kalendertage!**

## SVI Kennzahlen per 10.9.08 – eine Erfolgs-Story!

- Bezahlte Opps: 403
- Gesamt-Volumen: >50 Mio€
- Gesamt-Incentive: 5,8 Mio€ 12%

### Status des SVI Prozesses

- Sehr gute BP-Akzeptanz
- Kaum Backlog, wenig Wartezeiten
- Payment-Prozeß läuft sehr schnell
  - ✓ Nach dem Abschluss – Bearbeitungszeit <4 Wochen!



Tipp: die Regeln schon **von Anfang an** bei einer SVI-Opportunity berücksichtigen!

## SVI Kontakte + Informationen

### Helmut Wagner

#### *Eligibility Decision*

München

Phone: +49-89-4504 1453  
Mobil: +49-151-14281677  
Home Office: +49-8142-2840838  
Mail: [helmutwa@de.ibm.com](mailto:helmutwa@de.ibm.com)

### Katja Holl

#### *TeamLeader*

Stuttgart

Phone: +49-7032-15-3786  
Mobil: +49-60 8873115  
Home Office: +49 (0)711 2731231  
Mail: [katja\\_holl@de.ibm.com](mailto:katja_holl@de.ibm.com)

### Arend Rowold

#### *Rekrutierung, Information, Sales Verification*

München

Phone: +49-89-4504 2462,  
Mobil: +49-172-7248075  
Home Office: +49-89-90936969  
Mail: [rowold@de.ibm.com](mailto:rowold@de.ibm.com)

### Frank Overath

#### *Sales Verification , Education,*

Köln

Home Office: +49-2174-780965  
Mobil: +49-0171-2204112  
Mail: [d1frov@de.ibm.com](mailto:d1frov@de.ibm.com)

- IBM Helpline (Fragen zum GPP): 01803-246256 (Greenock)  
Alternativ: [gppops@uk.ibm.com](mailto:gppops@uk.ibm.com) → Man spricht deutsch!
- (Fast) alles steht unter: [https://www-304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/sell/sel\\_sip\\_svi\\_main.html](https://www-304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/sell/sel_sip_svi_main.html) {PW-SignIn}

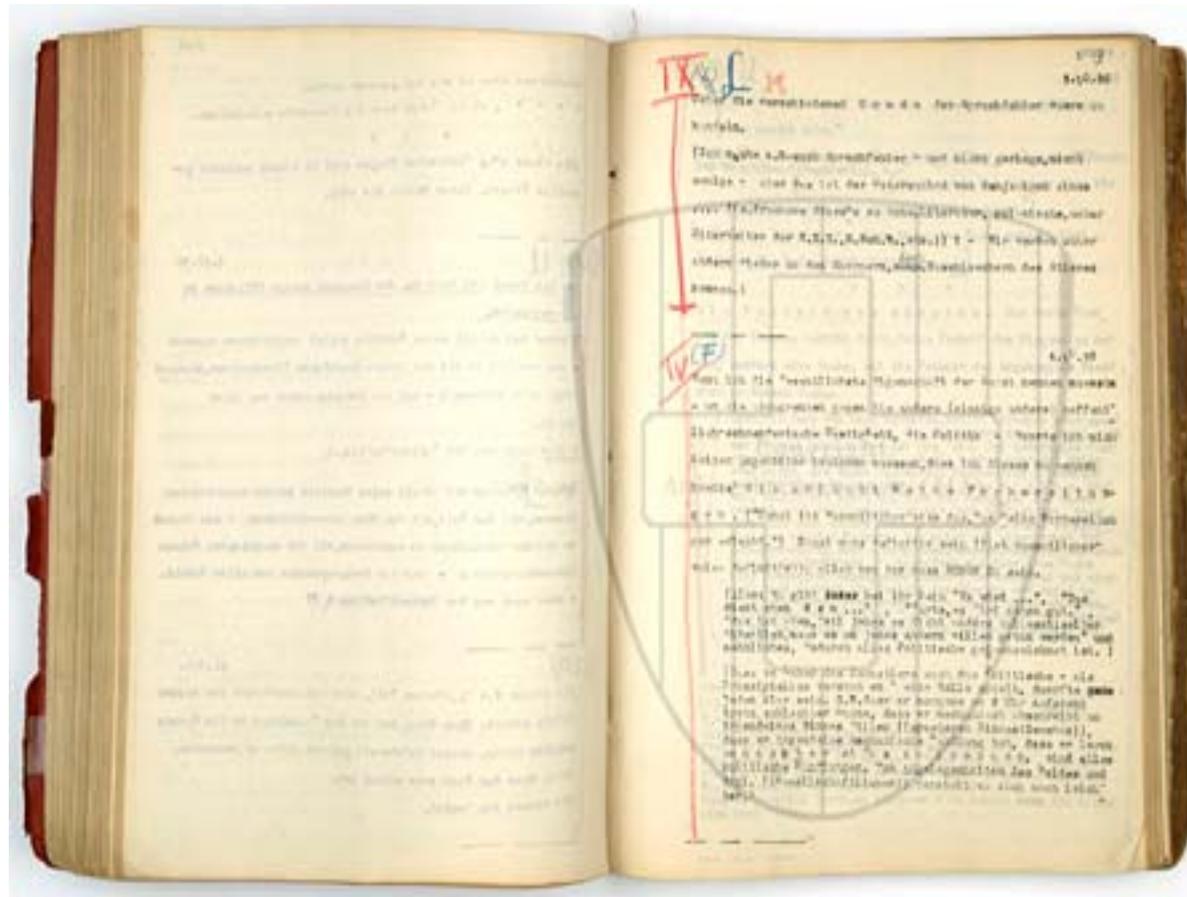


Haben Sie noch Fragen?

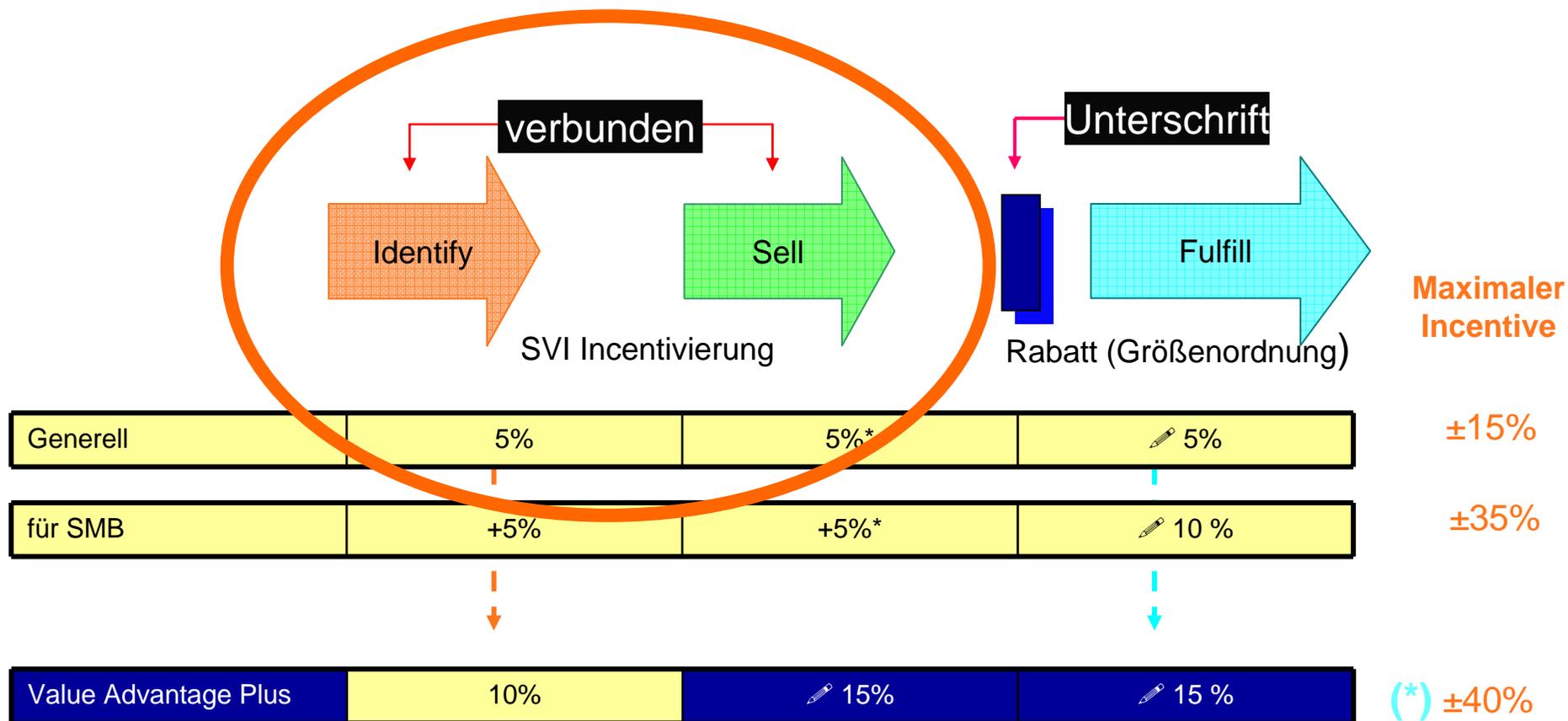


Danke  
für's Zuhören!

# SVI - Regularien



# Der SVI Incentive



- Incentivierung für "Identify" ist abhängig von der Qualifizierung für den "Sell" Prozess
- Incentivierung für "Identify & Sell" ist **un**-abhängig von "Fulfill"
- Value Advantage Plus "Sell" Bonus **anstatt** SVI "Sell" Incentive

## Neuer SVI OperationsGuide 1.8.

### News - minor changes – *to whom it may concern ...*

- Invoice process (BPs have to send us the invoice request within a defined period of time ~3 months) - See Page 56
- Webstatements - See Page 56
- Cross Border change *must* to *should* - See Page 11 [*Europe*]
- Include at Submit Date - See Page 22
  - ... should provide the sales order number or the Passport Advantage site number in the **Comments** field of the opportunity record.
  - ... must also include the Global Partner Portal opportunity number on the purchase order to their Preferred Distributor and must also ask the Preferred Distributor to include the opportunity number in the distributor's purchase order to IBM ...
- Updated the BANT Template to reflect the new template we issued in Jan 2008 - See Page 85
- At various points in the previous version it referred to "Quarterly Payments". Now that we are making payments a lot more frequently than this, we have removed references to "Quarterly" : OK

## Besonderheiten (1/2)

- Nur eine Opportunity Pro Sales Order
  - Jede GPP Opportunity kann ausschliesslich mit **einer** Sales Order in Verbindung gebracht werden. Sollte es ein Langzeitprojekt mit mehreren Sales Steps sein, so muss für jeden Step eine separate Opportunity erstellt werden.
  - Machen Sie im BANT Formular ggf. erkenntlich, dass dieses Projekt in mehreren Steps kommt
  
- Sell Incentive
  - Wenn Sie als Sales Ressource für ein Projekt herangezogen werden, denken Sie unbedingt daran, sich vom IBM Kollegen/in in der Siebel Opportunity unter “Sales Team” als Team Member eintragen zu lassen!
  
- 15 +30/60 Tage Regeln
  - **15 Tage**
    - Spätestens 15 **Kalendertage** vor Kaufdatum muss die Opptie ins GPP eingetragen werden!
  - **60/30 Tage**
    - Sales Order Datum darf höchstens 60 **Kalendertage** vor Claim oder 30 Tage nach Claim liegen

## Besonderheiten (2/2)

- Brand Family
  - Nur eine Zeile pro Brand Family oder
  - die Gesamtsumme einer Brand Family in einer Zeile, bevor der Claim eingereicht wird
  
- Threshold (Grenzwert)
  - Die Summe der in der Salesorder aufgeführten, für SVI gültigen Produkte, muss größer gleich 9.500€ sein!
  
- SVI eligible Produkte
  - Die Liste der für SVI gültigen IBM Produkte ist einzusehen unter:  
[http://sc4.ihost.com/gpp/permanent/svi\\_eligible\\_part\\_numbers.pdf](http://sc4.ihost.com/gpp/permanent/svi_eligible_part_numbers.pdf)
  
- Check/Anpassung der Umsätze vor Claiming
  - Bitte achten Sie darauf, dass der im GPP eingetragene Umsatz mit dem Umsatz der Sales-Order übereinstimmt, bevor Sie den Status auf “won” setzen!

## FAQ (1/3)

- Zu welcher Tageszeit werden die Daten aus dem Global Partner Portal auf das CRM Siebel System kopiert?
  - Das System wird jeden morgen aktualisiert, bzw. repliziert, ab ca. 6:30 Uhr stehen Ihnen dann im Global Partner Portal die aktuellen Daten zur Verfügung.
  
- Kann mein IBM interner Kontakt, bzw. Vertriebsmitarbeiter Änderungen an meinen Verkaufsprojekten vornehmen?
  - Nein, ausschließlich Sie als Business Partner und Editor des Verkaufsprojekts können Ihre Verkaufsprojekte bearbeiten und ändern.
  
- Wie ermittle ich den Recognized Revenue, von dem im Kapitel 3 Schritt 6 die Rede ist ?
  - Der geschätzten Recognized Revenue, welchen Sie für nicht SBO relevante Verkaufsprojekte angeben können, beträgt 64% des Listenpreises. Für SBO relevante Verkaufsprojekte wenden Sie sich bitte an Ihre Kontaktperson bei der IBM und bitten ihn, Ihnen den Recognized Revenue mitzuteilen.

## FAQ (2/3)

- Kann ein Business Partner einen IBMer in sein Salesteam aufnehmen?
  - Einige IBMer, wie z.B. Channel Reps und SSR BPs, haben Zugriff auf das Portal und können einem Verkaufsprojekt im GPP dem Verkaufsteam hinzugefügt werden. Allerdings werden diese zusätzlichen Teammitglieder nicht an das CRM Siebel System weitergeleitet, ausschließlich die Person, die den „Primary Flag“ unter Verkaufsteam hat, wird in das CRM Siebel System übertragen.
  
- Welche Bedeutung hat das Verkaufsteam des Verkaufsprojektes für mich als IBMer und für meinen Business Partner ?
  - Unter Verkaufsteam kann der Business Partner IBM interne Kontaktpersonen angeben, z.B. den Business Partner Betreuer. Dieser kann im GPP das Verkaufsprojekt einsehen, allerdings nicht bearbeiten. Das Verkaufsteam wird nicht in das CRM Siebel System übertragen, hat also keinerlei Auswirkungen für die internen Systeme. Jeder IBM Business Partner Betreuer, der als Partner Manager registriert wurde, kann nur die Verkaufsprojekte einsehen, in denen er im Verkaufsteam eingebunden ist.

## FAQ (3/3)

- Kann ich als IBMer weiterhin für meinen Business Partner Opportunities im CRM Siebel System anlegen und werden diese ins GPP übertragen ?
  - Ja Sie können weiterhin Opportunities für Ihren Business Partner im CRM Siebel System eingeben. Die Daten werden in das GPP übertragen, wenn der Abgleich der Systeme stattfindet, in Deutschland beginnt der Abgleich täglich um 5:30 Uhr.
  
- Wenn ein zuvor im CRM Siebel System angelegtes Verkaufsprojekt auf mich als Business Partner übertragen wird, muss ich dann im GPP ein neues Verkaufsprojekt anlegen, damit der Umsatz SVI relevant behandelt wird ?
  - Wenn Ihnen ein Verkaufsprojekt übertragen wird, dann wird dieses am folgenden Morgen auf das GPP kopiert (als *Draft*) und kann (nach *accept*) damit auch an SVI übergeben werden (*Submit for Eligibility Check*).



## IBM Software Partner Academy

### Kontakt Daten:

Frank Overath  
SVI Software Sales

Tel: 0171 2204 112

Email: [D1FROV@de.ibm.com](mailto:D1FROV@de.ibm.com)

**Happy Selling!**