



IBM Software Partner Academy

Telefonkonferenz am 29.01.2010 - Software Value Incentive (SVI)

Warum Mehrwert auch *mehr wert* ist!



Arend Rowold – SVI Team Deutschland

Software Value Incentive (SVI)



- Das SVI Programm hat in den gut 3 Jahren seines Bestehens allein in Deutschland über **10 Mio €** an Incentives an die Business Partner ausgeschüttet

Eine Erfolgsstory!

- Die Teilnahme am SVI (und/oder Value Advantage Plus) Programm ist eine Voraussetzung für die Teilnahme am **Software Value Plus Programm** (Authorized Distribution)
- Neu:** Das VAP Public Programm für die Öffentlichen Auftraggeber

SVI – Die Idee

- **Das Software Value Incentive Programm soll das Engagement des Business Partners für eigenständiges und zusätzliches Geschäft mit IBM Software honorieren.**
- **Die Business Partner werden dafür mit Incentive Zahlungen von bis zu **20%** des Umsatzes belohnt.**
- **IBM will besonders im Channel wachsen. Das wird nur mit ausgebildeten, interessierten, aktiven und motivierten Partner gelingen.**
- **SVI bildet eine wichtige Grundlage dafür.**



Beitrag des Business Partners im Verkaufsprozess

Verkaufprozess

Beitrag des Business Partners

IBM Deal Registrierung

Identify

Identifizierung und Qualifizierung einer neuen Geschäftschance für SWG Produkte

Sell

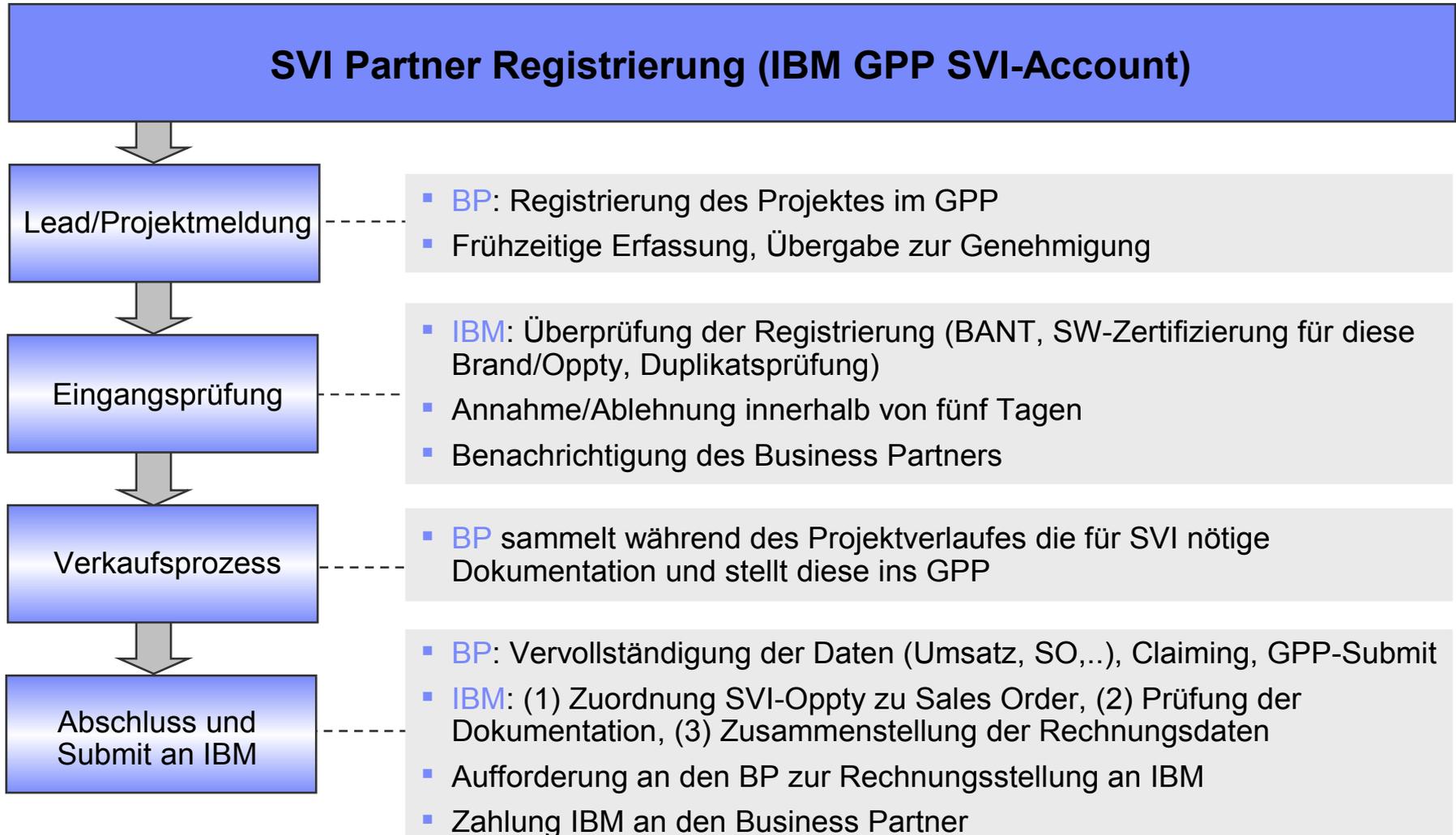
Entwicklung und Nachweis eines klaren Wertbeitrags, Proof of Concepts, etc., der zum Kauf von SWG Produkten führt

Fulfill

Organisation des Bestellablaufs, wie Vertragsmanagement, Bestellmanagement, Bonitätsprüfung, Auslieferung und Logistik

**Genau
und
zeitnahe
Verfolgung
des
Beitrags
des
Business
Partners**

Software Value Incentive – Prozessablauf





Gesamtüberblick Incentives

IBM Customer segments and margins

	Type in %	Excl. VAP/Excl. SVI			Excl. VAP/Incl. SVI			Incl. VAP/Excl. SVI			Incl. VAP/Incl. SVI		
		ENT.	GB ENT	GB MM	ENT.	GB ENT	GB MM	ENT.	GB ENT	GB MM	ENT.	GB ENT	GB MM
		Fulfilment margin	Instant rebate	±5	±13	±20	±5	±13	±20	±5	±13	±20	±5
SVI/Identify	Fee	0	0	0	5	10	10	0	0	0	5	10	10
SVI/Sell	Fee	0	0	0	5	10	10	0	0	0	0	0	0
VAP	Instant rebate	0	0	0	0	0	0	±15	±15	±20	±15	±15	±20
Total	Fee & Instant rebate	±5	±13	±20	±15	±33	±40	±20	±28	±40	±25	±38	±50

Voraussetzungen für die Teilnahme am SVI Programm

- Registrierung in der IBM PartnerWorld
- SVI-Account im GPP
- Drei SW Zertifizierungen pro Reseller Account Group oder Produktgruppe
 - zwei technische und
 - eine Sales Zertifizierung



Voraussetzungen für eine eligible SVI Opportunity

- Projekte frühzeitig im GPP erfassen und zur **Genehmigung** übergeben
- Oppty mind. in **Sales Stage 4**
- eligibler SVI-Umsatz mind. **9.000 €**
- SVI eligible **Produktgruppe** im GPP
- vollständig ausgefülltes **BANT-Formular** in der GPP Oppty, es enthält Informationen zu
 - Budget,
 - Entscheider (Authority),
 - Bedarf (Need) und
 - Zeitplan (Timeframe),
 - Öffentlicher Auftraggeber
- **kein Duplikat** von IBM oder einem anderen Partner



Voraussetzung zur Auszahlung einer SVI Oppty

- SW Bestellung im IBM Bestellsystem
- Geprüfte Sales Dokumentation
 - Proof of Influence (Nachweis der Beeinflussung)
 - Integration eigener Leistungen / Lösungen des BPs
 - Kundenindividuelle Präsentation
 - Proof of Concept / Teststellung
 - Sizing / Quantity
 - Angebot mit Userzahlen
 - Blockschaltbild
 - 2 x Two-way Kommunikation
 - Mailverkehr zwischen Partner und Kunden
 - Bestätigung des Kunden für Meetings
- **Der Aufwand für die Teilnahme am SVI Programm wird durch den Small Deal Waiver signifikant gesenkt**



Wichtige Fristen

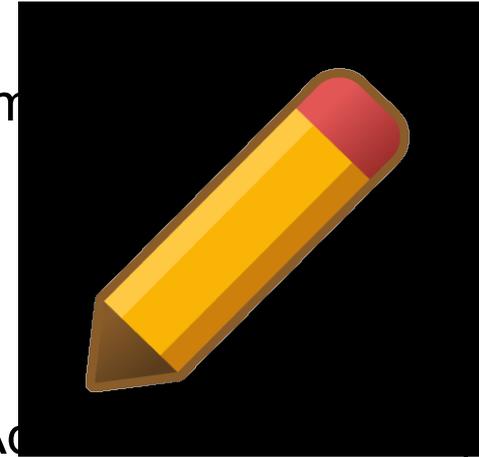
- eine Opportunity ist **270 Tage gültig** und
- kann **einmalig um 90 Tage verlängert** werden
- eine Opportunity muss **mind. 15 Tage** vor der Bestellung im GPP für SVI eingereicht sein *
- eine gewonnene Oppty muss **spätestens nach 60 Tagen** im GPP zur Zahlung eingereicht werden (frühestens 30 Tage vorher) *



* es gilt das Bestelldatum im IBM Bestellsystem

Best Practices für den erfolgreichen SVI-Nutzer

- Dokumente **während** des Verkaufsprozesses sammeln und **vor** dem Versand an SVI prüfen
- Management-Unterstützung
- Einbindung des Vertriebes
- Aktiver SVI-Verantwortlicher (Authorized Profile Ad)
- Proaktives Handeln



Das Software Value Incentive Programm incentiviert nicht...

- Fälle von reinem Fulfillment
- Lizenz Diskussionen
- Erweiterungsgeschäfte
- Compliance Aktivitäten
- ELA/ESSO* (Mengenverträge) abarbeiten
- PassportAdvantage Optimierungen
- Preisanfragen, die in ein Angebot münden



* **ELA/ESSO** werden unter folg. Bedingungen incentiviert:

- a) neu abgeschlossene oder erweiterte ELAs/ESSOs, d.h. es muss neuer Umsatz fließen,
- b) Produkte müssen über PPA verkauft werden (z.B. kein Monthly Licence Charge bei zSeries),
- c) BP muss nachweisen, dass er den Deal maßgeblich getrieben hat.

Kontaktpersonen & weitere Informationen

Arend Rowold

München

Phone: 089 9093 6969
Mobil: 0172 7248075
Mail: rowold@de.ibm.com

Frank Overath

Köln

Mobil: 0171 2204112
Mail: d1frov@de.ibm.com

Helmut Wagner

München

Mobil: 0151 14281677
Mail: helmutwa@de.ibm.com



- **IBM Helpline (Fragen zum GPP): 01803-246256 (Greenock)**
Alternativ: gppops@uk.ibm.com

➔ Man spricht deutsch!

- **Generelle Infos unter:** **{PW-SignIn}**
https://www-304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/sell/sel_sip_svi_main.html

Informationen über SVI auf der PartnerWorld-Webseite

Country/region [select] | Terms of use

PartnerWorld [select] Search

Home | Products | Services & solutions | Support & downloads | My account

IBM PartnerWorld > Selling > Sales cycle resources >

Software Value Incentive

About | Learn | Apply | Register deals | Agreement

ATTENTION: We recommend that all PartnerWorld Lead Management and Global Partner Portal users do NOT manually install, or allow automatic installation, of Internet Explorer 7 - this includes the beta version. Please note that Internet Explorer 7 may cause problems, including system hangs and crashes, in Global Partner Portal and Partner World Lead Management.

IBM Software Group has significantly redesigned its Business Partner incentive structure to strengthen the rewards for value. Software Value Incentive (SVI) is an innovative and new incentive program, applicable to multiple partner types. Its design is based on the feedback from hundreds of Business Partners worldwide.

New SVI references available
These new references capture first-hand remarks from IBM Business Partners. [Review and learn](#) how SVI is helping their businesses grow.

SVI simplifies and streamlines multiple programs and is designed to reward you for the role you play and the value your business brings throughout the three stages of the sales cycle – opportunity identification, selling IBM middleware to customers, and software fulfillment.

SVI can provide your business with...

- **Greater flexibility.** Earn incentives at the stage in which you elect to contribute to the sales process.
- **Enhanced profitability.** When you add value, you can earn more incentives, and with deal registration you can retain more margin.
- **Increased ROI.** Once you are approved for identify-and-sell, you can earn incentives regardless of who fulfills the purchase.
- **Greater simplification.** SVI replaces multiple existing Business Partner programs, reducing the difficulty of understanding and tracking each program.

Membership

- Update my profile
- Update my subscriptions
- Update solution listings
- Submit a client reference/success
- Get certified
- Learn about and apply for awards

Select a country/region

Select one [dropdown] Go

Collaborate

- Find an IBMer
- Find a Business Partner solution or service
- Find and team with Business Partners
- More collaboration resources

IBM PartnerWorld®

Marketing

Selling

- Products and services
- SMB
- Industries
- Sales cycle resources
- Tools, playbooks, and kits
- Financing
- Sales training

Technical

Training and certification

Collaboration

Products

Solutions

Services

Industries

IBM strategies

Orders and fulfillment

Forms and agreements

Events

News and announcements

PartnerWorld program

Contact PartnerWorld

Haben Sie noch Fragen



Vielen Dank!