

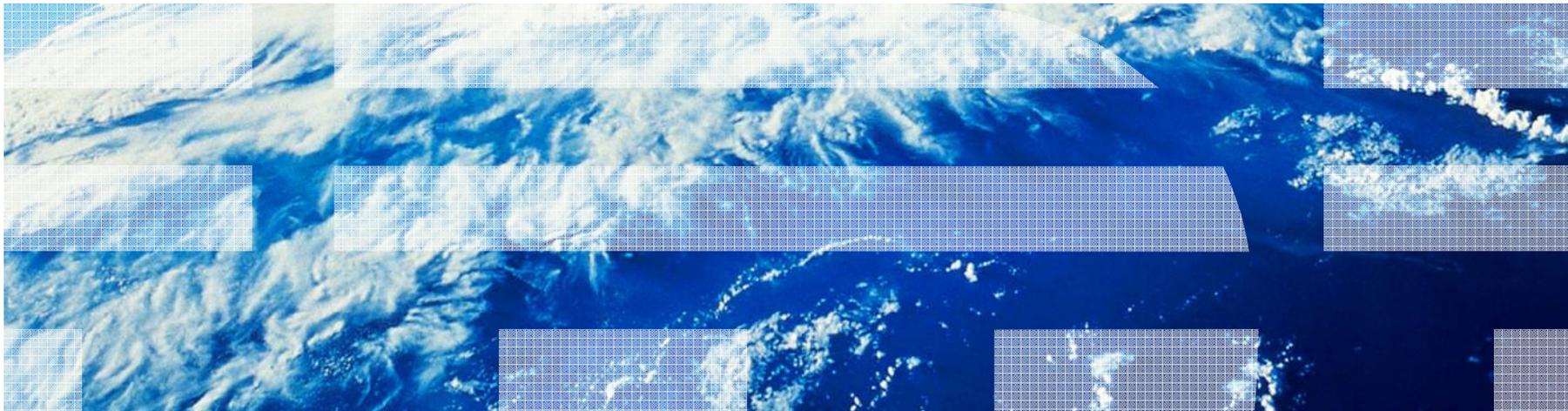
## Waschzettel für SVP Lotus:

*„Was muß ich tun, um ab Februar 2011 erfolgreich Notes/Domino zu verkaufen?“*

### **Claudia Pölkemann**

Channel Brand Specialist Lotus

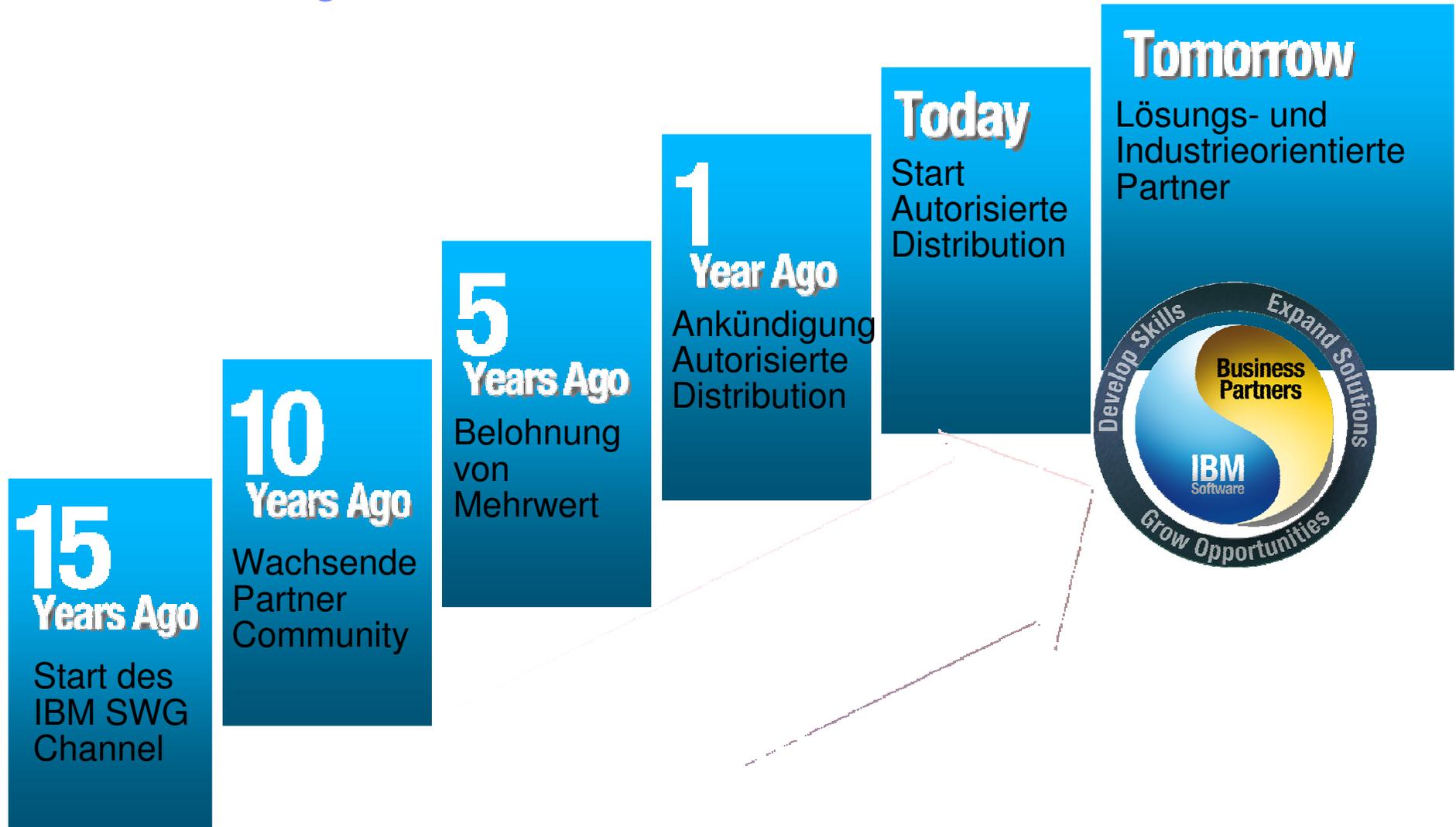
Claudia.Poelkemann@de.ibm.com



## Prioritäten 2010



# Mehrwert steigern – Wachstum erzielen



## IHR Feedback zu IBM Software und Software Channel

- 36% mehr Ertrag auf Software Geschäfte für High-Value-Partner anderer Hersteller
- 60% höhere Folgegewinne als die besten Business Partner anderer Hersteller
- 30% weniger Startkosten und 34% weniger laufende Kosten als bei anderen Hersteller

- Bei SVI/VAP teilnehmenden Geschäftspartnern ist es 50% wahrscheinlicher hohe Bruttogewinne zu erreichen

- Führende Middleware BPs zählen Cloud und Appliances zu den Top Wachstumsgebieten



- Über 80% der Top IBM Geschäftspartner planen Ihr Know-How zu erweitern
- Der CEO-Fokus auf ökologische Herausforderungen hat sich global verdoppelt

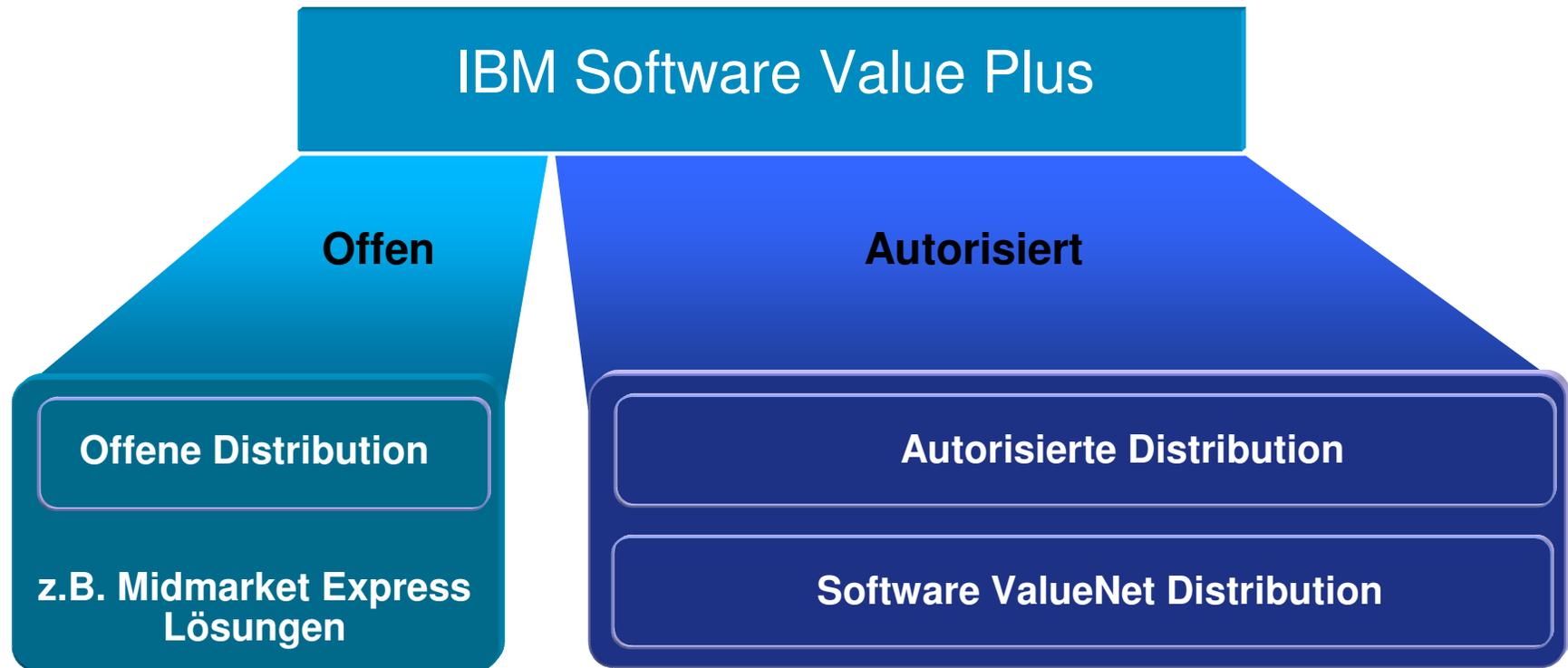
*... und wir investieren weiter in profitables Wachstum*

# Gemeinsam investieren, gemeinsam wachsen



Erweitern Sie Ihr Geschäftsmodell um mehr Wachstum zu erreichen !

# Software Value Plus Initiative - für höheren Kundenmehrwert und verbessertes Ertragspotential!



# Software Value Plus Initiative - Autorisierungsgruppen und Ausblick!

## Autorisierungsgruppen : Software Passport

<b>WebSphere</b>			<b>Information Management</b>		<b>Rational</b>	
Business Process Management	Commerce	WebSphere Core	Heritage Content Management	Data Management	All	
<b>Lotus</b>			<b>Tivoli</b>			
Portal	SS&UC: Sametime Quickr, Connections	Messaging & Collab. 28.02.2011	Storage Management	Security & Compliance Management	Automation	Enterprise Asset Management

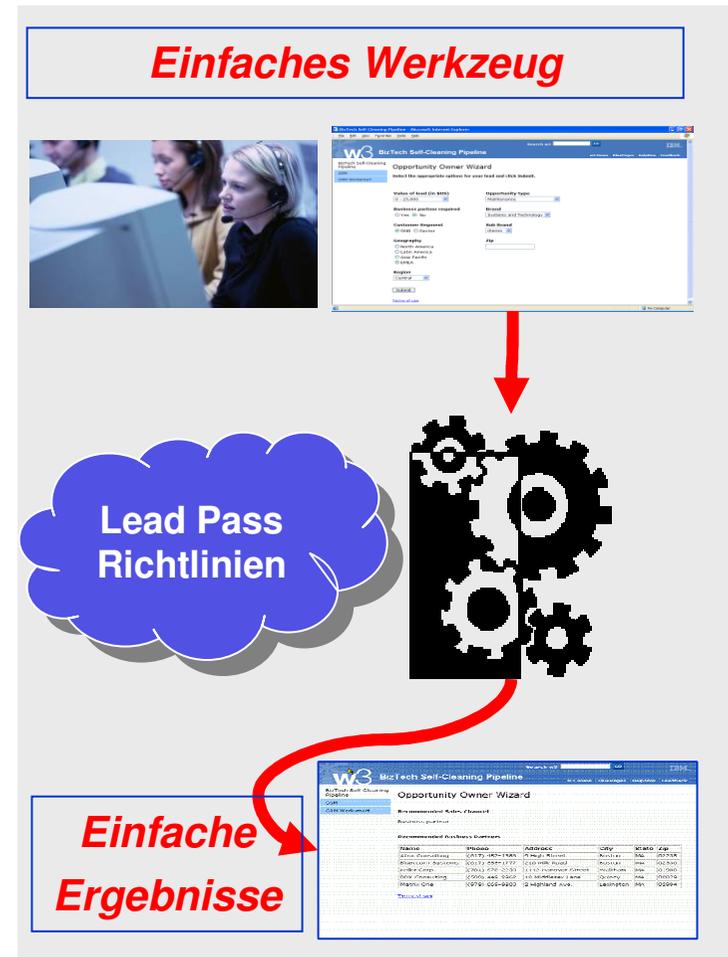
# SVP Initiative - mehr Geschäftschancen für zertifizierte und autorisierte Geschäftspartner

**Mehr Geschäftschancen !** **New!**

Übergabe von validierten Leads an Geschäftspartner

**Höhere Transparenz !** **New!**

„IBM Software Value Plus Business Partner Finder Tool“



# Das „Business Partner Dashboard“ – der schnelle Überblick zu Ihrem IBM Software Geschäft

### Authorization Readiness Dashboard

Territory Summary
**Summary**
Certifications
Revenue
VAP solution

**Welcome**  
**AniSoft Group Inc.**  
Country enterprise (CE) number: 18z7gp6e  
Certification data current as of: Aug 23, 2010  
Notices:

**Contracts**  
**Partner contracts** **Status**  
Software Value Incentive Contract Active  
Value Advantage Plus Contract  
Software Value Plus Contract Active

**Compliance status**  
**Today's date:** Aug 24, 2010  
Certifications must be current as of: Aug 1, 2010  
Revenue readiness review period: Jan 25, 2010 - Dec 31, 2010

**Other**  
**Type** **Status** **Expires**  
Partner Plan Approved Feb 3, 2011

**Reseller Authorization Groups**

	Rational	Information Management		Websphere			Tivoli				Lotus		
	Rational	Data Mgmt	Heritage CM	BPM	Commerce	WS Core	Automation	EAM	Security	Storage	Lotus Uni Tel	Portal	SS and UC
<b>SVP overall readiness status</b>	!	✓	!	!	!	✓	✓	!	✓	✓	!	!	!
<b>Certifications</b>	1s/1t	2s/4t	2s/0t	1s/0t	1s/0t	1s/2t	1s/2t	0s/0t	1s/2t	2s/2t	0s/0t	1s/0t	0s/0t
<b>Value revenue ratio</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>SVI readiness</b>	!	✓	!	!	!	✓	✓	!	✓	✓	!	!	!
<b>VAP solution</b>	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!

**Legend:**  
✓ Currently ready and approved    
 ! Meets SVP criteria    
 ! Will not be ready next review date    
 ! Currently not ready

# Software Value Plus Initiative - Unterstützung zum Aufbau von Industrie Know-How

65% der Unternehmen sind bereit für Industrie Know-How mehr zu zahlen

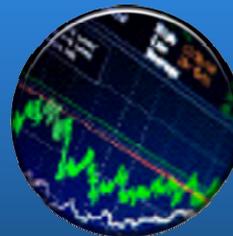
## Software Group Industry Virtual Summit



Distribution



Communication



Financial  
Services



Public



Industrial

Für 2010 sind 130 Weiterbildungsseminare für 15 Branchen geplant

## Agenda

- **Software Value Plus Initiative**
  - Überblick
  - Anforderungen für die Autorisierung
  - Software Value Plus – Details zur neuen Lotus Autorisierungsgruppe:  
**Lotus Messaging & Collaboration portfolio**
  
- **Praxistipps und Screenshots**
  - Partnerplan
  - Software Value Plus Registrierung
  
- **Häufig gestellte Fragen**
  
- **Hilfreiche Links**

## Software Value Plus Initiative - Überblick

- Ankündigung der Software Value Plus Initiative im Februar 2009
  
- Start mit 11 Autorisierungsgruppen (Reseller Authorisation Groups, RAGs) am 25. Januar 2010
  
- Ab **01.07.2010** Erweiterung um 2 Autorisierungsgruppen:
  - **SS&UC** (Social Software and Unified Communications)
  - **SUT** (Sametime Unified Telephony)
  
- Ab **28. Februar 2011** Erweiterung um die Autorisierungsgruppe:  
**Lotus Messaging und Collaboration portfolio** (Notes/Domino)

## Software Value Plus Initiative – Anforderungen für den autorisierten Verkauf

### Anforderung pro Autorisierungsgruppe

- **3 Zertifizierungen:**

- 2 technische Zertifizierungen oder 2 Technical Sales Mastery Zertifizierungen
- 1 vertriebliche Zertifizierung und
- Registrierung für Software Value Incentive (SVI)

**oder**

- Value Advantage Plus (VAP) Lösung für die jeweilige Autorisierungsgruppe
- Erreichen eines **Mindestumsatzes über SVI und/oder VAP** pro Produktgruppe:  
**10%** des gesamten Umsatzes (Neulizenzen und Renewals)

### Zusätzlich sind erforderlich:

- IBM Partnerplan
  - HR Auszug
  - Exeldatei ‚EMEA Applications.xls‘ mit Angaben zum Unternehmen und der Geschäftsführung

## Details zur neuen Lotus Reseller Autorisierungsgruppe Lotus Messaging and Collaboration portfolio

- Startschuss am **28. Februar 2011** für die Autorisierungsgruppe  
**Lotus Messaging and Collaboration portfolio** (Notes/Domino)
  
- **Enthalten sind:** Lotus Notes, Lotus Domino, Lotus Protector, Alloy, CEO  
Communication Bundle, Business Collaboration Bundle
  
- Anforderungen:
  - 3 Zertifizierungen für die Autorisierungsgruppe Messaging and Collaboration
    - 2 technische Zertifizierungen oder 2 Technical Sales Mastery Zertifizierungen
    - 1 vertriebliche Zertifizierung
  
  - und SVI Registrierung für Lotus Messaging and Collaboration (ab 03.01.2011)
  
  - oder
  
  - genehmigte VAP-Lösung für die Autorisierungsgruppe Lotus Messaging and  
Collaboration

## Zertifizierungen für Lotus Messaging & Collaboration

Verfügbare Lotus Messaging & Collaboration Zertifizierungen:

- Notes Domino **Sales Mastery Test M198**:
  - Vorbereitende Unterlagen und Details:  
[http://www-03.ibm.com/certify/mastery\\_tests/ovrM198.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/mastery_tests/ovrM198.shtml)
  
- Es gibt folgende **technische Zertifizierungen** für diese Produktgruppe:
  - IBM Lotus Notes Domino 8.5 Application Development
  - IBM Lotus Notes Domino 8.5 System Administration
  - IBM Lotus Notes Domino 8 Application Development
  - IBM Lotus Notes Domino 8 System Administration
  - IBM Lotus Security Professional
  - Technical Sales Mastery
  - Infos unter:

[http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pat\\_sw\\_lt\\_sw\\_valueplus.html](http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pat_sw_lt_sw_valueplus.html)

oder

[https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/pat/pat\\_sw\\_valueplus\\_certmap.html#IBMLotus](https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/pat/pat_sw_valueplus_certmap.html#IBMLotus)

## Zertifizierungen für Lotus Messaging & Collaboration

**Neben den technischen Tests und der Sales Zertifizierung wurden 2 Technical Sales Mastery (TSM) Tests hinzugenommen:**

- **Notes and Domino Technical Sales Professional v2 (M38)**
  - [http://www-03.ibm.com/certify/mastery\\_tests/ovrM38.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/mastery_tests/ovrM38.shtml)
  
- **Lotus XPages TSM v1 (M65)**
  - [http://www-03.ibm.com/certify/mastery\\_tests/ovrM65.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/mastery_tests/ovrM65.shtml)

**Beide Tests werden als technische Zertifizierungen für diese Produktgruppe anerkannt!**

## Angebote von IBM Training und You Pass, We Pay

- Nutzen Sie die Angebote von **IBM Training und IBM autorisierten Schulungspartnern** zur Vorbereitung auf die technischen Zertifizierungen
  - [www.ibm.com/training/de](http://www.ibm.com/training/de) --> Kurssuche
- Wenn Sie das **Value Package** erworben haben, können Sie für ausgewählte Schulungen über das Programm **You Pass, We Pay** die Kurs- und Testkosten erstattet bekommen  
[https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac\\_wepay\\_sched\\_emea.html](https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac_wepay_sched_emea.html)

Lotus Domino Only R7 Certified BP is eligible for this reimbursement	<a href="#">IBM Certified Application Developer - Lotus Notes and Domino 8</a>	D8420	<a href="#">#801</a>
Only R7 Certified BP is eligible for this reimbursement	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Notes and Domino 8</a>	D8720	<a href="#">#802</a>
Only R8 Certified BP is eligible for this reimbursement	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Notes and Domino 8.5</a>	D8730	<a href="#">#956</a>

## Gebühren und Gutscheine für Sales Mastery-Tests

IBM stellt seinen Business Partnern 20 US-Dollar für die Teilnahme an einem IBM Software oder Industry Sales Mastery-Test in Rechnung.

Beim Erwerb eines **Value-Packages** (oder falls Sie bereits ein Value-Packages erworben haben) können Sie eine bestimmte Anzahl an Gutscheinen (abh. vom Member, Advanced oder Premier Status) anfordern, um kostenlos an IBM Software oder Industry Sales Mastery-Tests teilzunehmen.

Weitere Einzelheiten erhalten Sie auf der Informationsseite zu Mastery-Tests:

[http://www-03.ibm.com/certify/news/mt\\_20100712a.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/news/mt_20100712a.shtml)

## Software Value Plus Initiative – Registrierung

Folgende Schritte sind erforderlich:

1. **Partnerplan** erstellen und HR Auszug und „EMEA Applications Exeldatei“ anlegen (nur bei Erstanmeldung zu SVP erforderlich)
2. **SVP Registrierung für die Autorisierungsgruppe(n)** durch Ihren PartnerWorld Authorised Profile Administrator (APA) in Ihrem **PartnerWorld Länderprofil** (landesspezifisches Unternehmen) unter

- <https://www.ibm.com/partnerworld/partnertools>
- Login mit IBM ID (E-Mail) und Passwort
- Benefits and Relationships auswählen
- Software Value Plus auswählen

3. **SVI Registrierung für die entsprechende Autorisierungsgruppe** durch Ihren PartnerWorld Authorised Profile Administrator (APA) in Ihrem **PartnerWorld Länderprofil**

und/oder

1. Evtl. bestehende **VAP Lösungen** für die Autorisierungsgruppe Messaging validieren  
Nach positiver Prüfung Ihrer SVP Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigungsmail mit Ihrer Reseller ID

## IBM Partnerplan Tool

- Ihr Partnerbetreuer erstellt für Sie ein Partnerplan Template, damit er als „Owner“ eingetragen ist und IBM den Plan abzeichnen kann
  
- Sie müssen als Editor unter „Team Members“ im Partnerplan hinterlegt sein, um ihn bearbeiten zu können
  
- Partnerplan Zugangsdaten sind i.d.R. identisch mit Ihrem PartnerWorld Login,
  - beim ersten Mal Einloggen ist eine Registrierung mit ID und Passwort erforderlich
  - Freischaltung nach 24h
  
- Link: <http://www.ibm.com/partnerworld/partnerplan>
  
- Bei Fragen und Problemen unterstützen PartnerWorld Contact Services
  - Tel : 01803-246256
  - E-Mail: [emeapw@uk.ibm.com](mailto:emeapw@uk.ibm.com)

← IBM Partner World

# PartnerPlan 2010

## Navigation Column

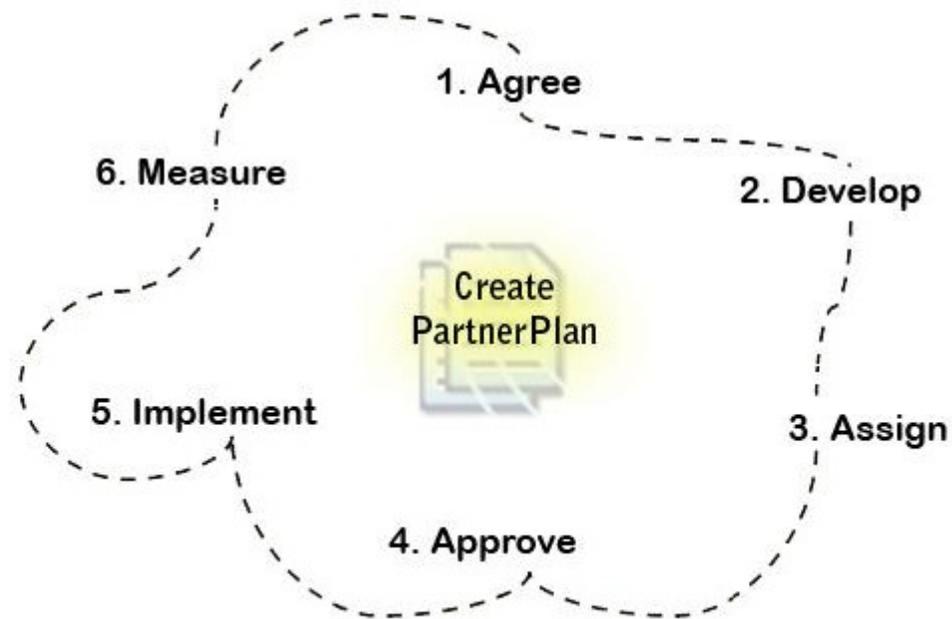
- PartnerPlan Home
- Education/Aids/Tools
- View PartnerPlans
- Create/Copy/Find Missing PartnerPlan
- Help
- Manager's Page
- Funding & Sales Prg.
- Reports
- Archive Retrieval
- Change Privacy Settings

logged in as:  
lotus1

IBM Confidential

*A relationship process for use with IBM Business Partners*

PartnerPlan is IBM's process for documenting our relationship with an IBM Business Partner. PartnerPlan brings a team together, has them agree on revenue objectives, the actions that will be taken, and then work together to implement the plan. Below is the process surrounding PartnerPlan. Click on "Create PartnerPlan" to open a new plan.



[ibm.com/partnerworld/partnerplan](http://ibm.com/partnerworld/partnerplan)

+ Edit X Delete Plan ← Close ✉ Email 🖨 Print 🔍 Executive Review

Name & Address Revenue Activities Skills Approvals Access

**PartnerPlan Ownership**

PartnerPlan Owner	PartnerPlan Owner's WI Id	Owner's Email Address
Barbara Peter/Germany/IBM IBM Employee	IBMuniqueIdentifier=0100001FVB/cn=people/c=DE/l=world	barbara_peter@de.ibm.com

Owner's Manager	Owner's Manager's WI Id	Owner's Manager Email Address
Georg Brauckmann-Berger/Germany/IBM	IBMuniqueIdentifier=1200008WWX/cn=people/c=DE/l=world	GBB@de.ibm.com

SWG Manager	SWG Manager's WI Id	SWG Manager Email Address
-------------	---------------------	---------------------------

Owner's Manager Override	Owner's Manager Override WI Id	Owner's Manager Override's Email Address
--------------------------	--------------------------------	--

Reason for Override

---

**Team Member Access**

You provide access to PartnerPlan in the table below. PartnerPlans are Business Partner Confidential. The PartnerPlan Owner determines who has access to the plan. Teammembers cannot add other team members. Add team members by entering their Web Identity id (example: IBMuniqueIdentifier=999999ZZZZ/cn=people/c=US/l=world) in the Team member field. If your team member does not have or does not know his or her Web Identity id, please refer them to their local PartnerWorld Contact Services Helpdesk. Contact information is found in the Help view on the left, blue navigation column.

Team Members	Email Address	Business Unit	Edit Rights	Create Pages
--------------	---------------	---------------	-------------	--------------

## Registrierung zur **Software Value Plus Initiative**

[ibm.com/partnerworld/partnertools](http://ibm.com/partnerworld/partnertools)

> **Benefits und Beziehungen (Relationships)**

# Software Value Plus Registrierung

<b>PartnerWorld-Profil</b>
Weltweit tätiges Unternehmen
Landesspezifisches Unternehmen
Lokation
Mitarbeiter
Vereinbarungen
<b>Benefits und Beziehungen (Relationships)</b>
Beziehungen (Relationships) anzeigen
Benefits verwalten
Weitere Benefits anzeigen

## Benefits und Beziehungen (Relationships)

Dieser Abschnitt Ihres Firmenprofils zeigt die sonstigen Beziehungen, die Ihre Firma unterhält, und die von IBM anerkannt werden. Er weist auch die zusätzlichen Benefits aus, um die sich Ihre Firma beworben hat (z. B. für die Software Value Incentive) oder die Ihre Firma erworben hat und bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Benefits anzuzeigen und ggf. auch zu verwalten.

- Beziehungen (Relationships) anzeigen
- Benefits verwalten
- Weitere Benefits anzeigen
- Value Advantage Plus
- Software Value Incentive
- **Software Value Plus**
- Authorized Independent Training Provider
- TCI for System z
- System z Software Incentive Program (zVI)

[ibm.com/partnerworld/partnertools](http://ibm.com/partnerworld/partnertools)

# Software Value Plus Registrierung

<b>PartnerWorld-Profil</b>
Weltweit tätiges Unternehmen
Landesspezifisches Unternehmen
Lokation
Mitarbeiter
Vereinbarungen
Benefits und Beziehungen (Relationships)
Benefit hinzufügen

**Zugehörige Links**

- PartnerWorld-Services kontaktieren
- Benutzer-handbuch

## Software Value Plus

IBM Business Partner, die als SVP-Teilnehmer (Software Value Plus) zugelassen sind, kennen sich mit der Entwicklung und Implementierung von IBM Softwaretechnologien aus. Diese Business Partner sind z. B. durch die Fähigkeit, IBM Softwaretechnologie zu integrieren und anzupassen, in der Lage, einen Zusatznutzen zu liefern. Sie stellen dafür ihre professionelle Services in Form von Beratung, Implementierung, Implementierung, Weiterverkauf, Entwicklungsskills, direkter Unterstützung usw. zur Verfügung.

**Landesspezifische Unternehmen, die am Software Value Plus-Programm teilnehmen**

**Landesspezifisches Unternehmen**

Es gibt keine weiteren landesspezifischen Unternehmen, die am Software Value Plus-Programm teilnehmen möchten

**Antrag auf Teilnahme bei Software Value Plus**

**Landesspezifisches Unternehmen**

IBM Deutschland GmbH (Ehningen)

[ibm.com/partnerworld/partnertools](http://ibm.com/partnerworld/partnertools)

# Software Value Plus Registrierung

## Software Value Plus-Vereinbarung

IBM Deutschland GmbH (10aim4qr)

### Website mit Text zur Annahme der IBM Business Partner-Vereinbarung für Software Value Plus für alle Länder

Lesen Sie alle Bedingungen sorgfältig durch, und drucken bzw. speichern Sie sie für Ihre Unterlagen. Wenn Sie unten auf die Schaltfläche „Ich stimme zu“ klicken, erklären Sie sich damit einverstanden, dass 1) die IBM Relationship als Business Partner/Wiederverkäufer für Software Value Plus (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die maßgebliche Vereinbarung für Value-Added Reseller, Solution Provider und Reseller/Wiederverkäufer der Öffentlichen Verwaltung Folgendem unterliegen: (i) den Bedingungen der IBM Business Partner-Vereinbarung für Software Value Plus (kurz: „Vereinbarung“) und (ii) der IBM Genehmigung des Software Value Plus-Antragsformulars, das von Ihnen bei IBM eingereicht wird, und 2) der Austausch vertraulicher Informationen zwischen Ihnen und IBM den Bedingungen der IBM Vereinbarung über den Austausch vertraulicher Informationen (IBM Agreement for Exchange of Confidential Information) unterliegt. Wenn Sie unten auf die Schaltfläche „Ich stimme zu“ klicken, bestätigen Sie zudem, dass Sie die IBM Verhaltensregeln einhalten werden, die der Vereinbarung zugrunde liegen. Weitere Informationen und Voraussetzungen zur Relationship als Wiederverkäufer von Software Value Plus finden Sie im Operations Guide. Sie können Kopien der zuvor genannten Vereinbarungen, IBM Verhaltensregeln und des Operations Guide anzeigen und erhalten, indem Sie auf die entsprechenden Links unten klicken und die angezeigten Anleitungen befolgen:

- IBM Business Partner-Vereinbarung für Software Value Plus
- IBM Vereinbarung über den Austausch vertraulicher Informationen
- IBM Verhaltensregeln
- Operations Guide

Wenn Sie unten auf die Schaltfläche „Ich stimme zu“ klicken, bestätigen Sie zudem, dass Sie die IBM Business Partner-Vereinbarung für Software Value Plus, die IBM Verhaltensregeln und die IBM Vereinbarung über den Austausch vertraulicher Informationen gelesen und verstanden haben und den darin enthaltenen Bedingungen zustimmen.

In einigen Ländern gilt das Klicken auf die Schaltfläche „Ich stimme zu“, die für das Aufrufen des SVP-Antragsformulars (Software Value Plus) erforderlich ist, nicht als Zustimmung zu den oben aufgeführten Vereinbarungen bzw. IBM Verhaltensregeln und stellt auch keine bindende Vereinbarung zwischen den Vertragspartnern dar. IBM benachrichtigt Sie, wenn handschriftliche Unterschriften erforderlich sind und sendet Ihnen ggf. Kopien der Vereinbarungen und der IBM Verhaltensregeln zur Unterschrift zu. Eine Liste der Länder, in denen IBM handschriftlich unterzeichnete Vereinbarungen verlangt, ist im Operations Guide zu Ihrer Information enthalten. HINWEIS: Wenn Sie Fragen zu den Anforderungen für eine handschriftliche Unterschrift in Ihrem Land haben, rufen Sie bitte folgende Website auf: <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueplus/contact>



Ich stimme nicht zu



Ich stimme zu

# Software Value Plus Registrierung – erst ab 03.01.2011 für die Produktgruppe Messaging and Collaboration möglich!

<b>PartnerWorld-Profil</b>	<h2>Software Value Plus</h2>
Weltweit tätiges Unternehmen	<b>IBM Deutschland GmbH (10aim4qr)</b>
Landesspezifisches Unternehmen	
Lokation	
Mitarbeiter	
Vereinbarungen	
Benefits und Beziehungen (Relationships)	
Benefit hinzufügen	
Zugehörige Links	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• PartnerWorld-Services kontaktieren</li> <li>• Benutzer-handbuch</li> </ul>	
<p><b>Software Value Plus-Produktgruppe</b></p> <p>Bitte wählen Sie das Portfolio und die Beziehung (Relationship) aus, die für eine Genehmigung gelten sollen.</p> <p><b>Produktgruppe :*</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="Lotus Social SW &amp; Unified Comm"/> </p> <p><b>Partnertyp :*</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="SW Reseller T2 - Auth"/> </p> <p><b>Wie viele qualifizierte Vertriebsressourcen besitzen Sie für diese Produktgruppe? :*</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/></p> <p><b>Wie viele qualifizierte Vertriebsmitarbeiter besitzen Sie für dieses Portfolio? :*</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/></p> <p>Wenn Sie als Solution Provider einen Antrag stellen, füllen Sie bitte das folgende Feld aus.</p> <p><b>Wie viele technische Experten besitzen Sie für den Support der einzelnen, von Ihnen vermarkteten Lösungen? :</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/></p> <hr/> <p><b>Name des IBM Value Added Distributors :*</b> <input style="width: 150px;" type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/></p> <hr/> <p style="text-align: center;"> <b>Speichern</b>      <b>Abbrechen und Beenden</b> </p>	

## Registrierung zu **Software Value Incentive**

[ibm.com/partnerworld/partnertools](http://ibm.com/partnerworld/partnertools)

> **Benefits und Beziehungen (Relationships)**

# Software Value Incentive Registrierung

PartnerWorld-Profil	
Weltweit tätiges Unternehmen	
Landesspezifisches Unternehmen	
Lokation	
Mitarbeiter	
Vereinbarungen	
<b>Benefits und Beziehungen (Relationships)</b>	
Beziehungen (Relationships) anzeigen	
Benefits verwalten	
Weitere Benefits anzeigen	

## Benefits und Beziehungen (Relationships)

Dieser Abschnitt Ihres Firmenprofils zeigt die sonstigen Beziehungen, die Ihre Firma unterhält, und die von IBM anerkannt werden. Er weist auch die zusätzlichen Benefits aus, um die sich Ihre Firma beworben hat (z. B. für die Software Value Incentive) oder die Ihre Firma erworben hat und bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Benefits anzuzeigen und ggf. auch zu verwalten.

- Beziehungen (Relationships) anzeigen
- Benefits verwalten
- Weitere Benefits anzeigen
- Value Advantage Plus
- **Software Value Incentive**
- Software Value Plus
- Authorized Independent Training Provider
- TCI for System z
- System z Software Incentive Program (zVI)

# Software Value Incentive Registrierung

<b>PartnerWorld-Profil</b>	<h2 style="margin: 0;">Software Value Incentive</h2> <p>Die Software Value Incentive honoriert IBM Business Partner für die übernommenen Aufgaben und den Wert, den ihre Unternehmen in den drei Stufen des Verkaufszyklus erwirtschaften: Ermittlung von Geschäftschancen, Verkauf von IBM Middleware an Kunden und administrative Softwareabwicklung. Wenn IBM Business Partner, die für die Teilnahme an der Software Value Incentive zugelassen sind, durch den Verkauf von IBM Software Mehrwert schaffen, können Sie - unabhängig davon, wer den Kauf abwickelt - Incentives erhalten.</p> <p><b>Landesspezifische Unternehmen, die am Software Value Incentive-Programm teilnehmen</b></p> <p><b>Landesspezifisches Unternehmen</b></p> <p>Es liegen keine Bewerbungen von landesspezifischen Unternehmen für die Software Value Incentive vor. Um sich für diesen Benefit zu bewerben, wählen Sie bitte einen landesspezifischen Unternehmensdatensatz aus der Liste unten aus. Wenn Ihnen keine Liste mit landesspezifischen Unternehmen zur Auswahl angezeigt wird, wenden Sie sich zwecks Unterstützung an Ihren APA.</p> <p><b>Antrag auf Teilnahme am Software Value Incentive-Programm</b></p> <p><b>Landesspezifische Unternehmen</b></p> <p>IBM Deutschland GmbH (Ehningen)</p>
Weltweit tätiges Unternehmen	
Landesspezifisches Unternehmen	
Lokation	
Mitarbeiter	
Vereinbarungen	
Benefits und Beziehungen (Relationships)	
Beziehungen (Relationships) anzeigen	
Benefits verwalten	
Weitere Benefits anzeigen	
Value Advantage Plus	
Software Value Incentive	
Authorized Independent Training Provider	
TCL for System z	
Benefit hinzufügen	

[ibm.com/partnerworld/partnertools](http://ibm.com/partnerworld/partnertools)

# Software Value Incentive Registrierung

<b>PartnerWorld-Profil</b>	<h2>Antrag auf Teilnahme an der Software Value Incentive</h2> <p><b>IBM Deutschland GmbH (10aim4qr)</b></p> <p>Sie haben den Internationalen Allgemeinen Bedingungen der IBM PartnerWorld-Vereinbarung bereits zugestimmt. Die Software Value Incentive-Anlage ist eine Anlage zur IBM PartnerWorld-Vereinbarung (PWA). Wenn Sie auf die Schaltfläche "Ich stimme zu" klicken, stimmen Sie den Bedingungen der Anlage zu und bekräftigen nochmals Ihre Annahme der PWA. (Die Anlage und die PWA werden in diesem Dokument kollektiv als "Vereinbarung" bezeichnet). Damit erklären Sie, dass Sie die Bedingungen der Vereinbarung gelesen, verstanden und akzeptiert haben. Sie bestätigen ferner, dass Sie autorisiert sind, die Bedingungen der Vereinbarung für das Unternehmen zu erfüllen, in dessen Namen Sie Ihre Zustimmung erklären. Die Zustimmung von IBM zu den Bedingungen der Vereinbarung wird Ihnen mittels einer schriftlichen Benachrichtigung von IBM bestätigt.</p> <p><a href="#">Antrag auf Teilnahme an der Software Value Incentive</a></p> <p><input type="button" value="→ Ich stimme zu"/></p>
Weltweit tätiges Unternehmen	
Landesspezifisches Unternehmen	
Lokation	
Mitarbeiter	
Vereinbarungen	
<b>Benefits und Beziehungen (Relationships)</b>	
Beziehungen (Relationships) anzeigen	
Benefits verwalten	
Weitere Benefits anzeigen	
Value Advantage Plus	
Software Value Incentive	
Authorized Independent Te...	

# Software Value Incentive Registrierung

<b>PartnerWorld-Profil</b>	<h2>Software Value Incentive</h2>
Weltweit tätiges Unternehmen	IBM Deutschland GmbH (10aim4qr)
Landesspezifisches Unternehmen	<b>SVI beantragen</b>
Lokation	Anmelden zu SVI Instruktionen
Mitarbeiter	Wer ist Ihr gewünschter Software Distributor (ausgewählter VAD) :* <input type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/>
Vereinbarungen	Produktgruppe :* <input type="text" value="... Eine Option auswählen ..."/>
Benefits und Beziehungen (Relationships)	Kommentare : <input type="text"/>
Beziehungen (Relationships) anzeigen	
Benefits verwalten	
Weitere Benefits anzeigen	
Value Advantage Plus	
Software Value Incentive	
Authorized Independent Training Provider	<b>Elektronische Anlage akzeptiert von :</b>
TCI for System z	Annahmedatum der elektronischen Anlage : 06 Okt 2010
Benefit hinzufügen	<input type="button" value="→ Speichern"/> <input type="button" value="× Abbrechen und Beenden"/>

## Häufig gestellte Fragen

- Wo sehe ich unter welche Autorisierungsgruppe ein Produkt fällt?
  - [Auf der Software Value Plus Website > Software Part classification for IBM Software Value Plus](#)
- Kann ich Renewals aus Autorisierungsgruppen verkaufen?
  - Sie müssen für mindestens eine (1) Produktgruppe der Renewals autorisiert sein (gilt nur in 2010), um den gesamten Auftrag abzuwickeln
- Kann eine Person mehrere Zertifizierungen halten?
  - Ja
- Können zwei Personen die gleiche Zertifizierung machen und zählen beide für eine Autorisierungsgruppe?
  - Ja
- Wird es bei den Produkten der offenen Distribution Änderungen geben?
  - Nein, keine Änderungen im Bezugsweg
- Welche Zertifizierungen sind für SVI erforderlich?
  - Für Open Distribution Produkte: 2 technische und 1 Sales Zertifizierung der jeweiligen Brand
  - Für Software Value Plus: 2 technische und 1 Sales Zertifizierung der jeweiligen Autorisierungsgruppe

## Häufig gestellte Fragen

- Wo registriere ich mich für SVP?
  - In Ihrem PartnerWorld Landesprofil unter Benefits und Relationship
- Wo finde ich die Exeldatei “EMEA Applications.xls”?
  - Im Partnerplan Tool unter <https://www-304.ibm.com/partnerworld/partnerplan/partplanweb.nsf/webHelp/Education-Due%20Diligence%20Checklist%20for%20EMEA%20Software%20Partners?OpenDocument>
- Wo sehe ich, ob und wie lange eine Zertifizierung gültig ist?
  - [http://www-03.ibm.com/certify/partner/pub/zz/mem\\_skillsreq.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/partner/pub/zz/mem_skillsreq.shtml)
- Was kosten Zertifizierungstests?
  - Sales Test USD 20
  - Technical Sales Mastery Tests (TSM) ca. USD 75
  - Technische Zertifizierungstests ca. USD 200
  - Achten Sie bitte auf Aktionen, Promotions (Gutscheine) von IBM und Ihrem Distributor
- Wie oft/wann kann ich den Preferred Distributor wechseln?
  - Business Partner können ihren Preferred Distributor 12 Monate nach der Anmeldebestätigung wechseln. Hierfür muss eine schriftliche Kündigung 30 Kalendertage vorher an <mailto:EMEACD@ie.ibm.com> geschickt werden
  - Dies gilt für alle folgenden Initiativen:
    - Software Value Plus
    - Software Value Incentive
    - Value Advantage Plus
    - Software ValueNet

## Hilfreiche Links

- Software Value Plus Website
  - <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueplus>
- Software Value Plus Operations Guide
  - [http://public.dhe.ibm.com/partnerworld/pub/gts/sw\\_reseller\\_authorization\\_ops\\_guide\\_emea.pdf](http://public.dhe.ibm.com/partnerworld/pub/gts/sw_reseller_authorization_ops_guide_emea.pdf)
- Partnerplantool (Internet Explorer ab V6)
  - <http://www.ibm.com/partnerworld/partnerplan>
- Podcasts mit Informationen zur Software Value Plus Initiative
  - [https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/softwarevalueplus\\_podcasts](https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/softwarevalueplus_podcasts)
- Informationen zu Software Value Incentive
  - [http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel\\_sip\\_svi\\_main.html](http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_sip_svi_main.html)
- Informationen zu Value Advantage Plus
  - [http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel\\_sip\\_vap\\_main.html](http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_sip_vap_main.html)
- Liste aller verfügbarer Sales Mastery Tests
  - [http://www-03.ibm.com/certify/mastery\\_tests/index\\_bd\\_sw.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/mastery_tests/index_bd_sw.shtml)
- Prometrics Online für Sales Mastery Tests (\$20, mit Value Pack über [Voucheranforderung](#) kostenlos)
  - <http://ibt.prometric.com/ibmtesting>
- Prometrics Testcenter Suche
  - <http://securereg3.prometric.com/>

## Kontakt Daten:

Claudia Pölkemann  
Channel Brand Specialist Lotus



Mobile 0151 142 689 70  
Email [Claudia.Poelkemann@de.ibm.com](mailto:Claudia.Poelkemann@de.ibm.com)

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

