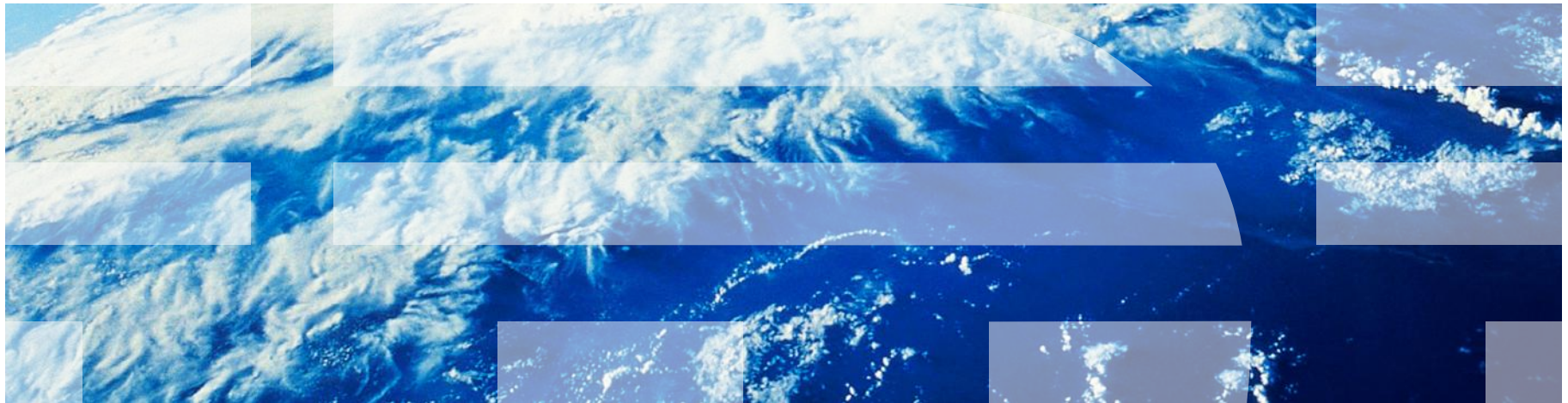


WebSphere Sales Plays

Geschäftschancen mit WebSphere jetzt nutzen !



Überblick

1. WPS Upgrade to IBM BPM
2. Saas basiertes BPM Offering
3. LoB Plays
4. ARIS2BPM
5. Mobile Business mit WAS V8
6. Reduce Complexity mit Data Power
7. Reduce Complexity mit Cast Iron
8. Competitive Play
9. Security

WPS upgrade to IBM BPM

Was ist WPS upgrade to IBM BPM?

IBM hat zum Juni 2011 die beiden Produktlinien des IBM WebSphere Process Server und IBM WebSphere Lombardi Edition technisch und produktseitig zu einem Produkt zusammengeführt, dem

IBM Business Process Manager 7.5 (IBM BPM 7.5)

Warum ist das Angebot aktuell?

In Deutschland gibt es viele WebSphere Process Server Kunden, die mit einem Upgrade auf den IBM Business Process Manager Advanced künftig neben BPEL auch den modernen BPMN 2.0 Standard umsetzen können.

Vor allem für human-zentrische Prozesse ist dies sehr bedeutend.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	IT oder IT Koordination
Position/Job Role des ASPs	IT Leiter, Projektleiter WPS
Unternehmensgröße	Alle WSP Kunden

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

Ausgangssituation: WebSphere Process Server Kunde:

- Wissen Sie, was den IBM BPM 7.5 vom WebSphere Process Server unterscheidet?

Plus eine Frage, mit der direkt die Problematik des jeweiligen Fachbereichs adressiert wird. Siehe hierzu Sales Play zur LoB-Ansprache (Ansprechpartner).

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

Die Vorteile des WebSphere Process Server kennen und nutzen Sie bereits. Der IBM BPM 7.5 kombiniert die Leistungsfähigkeit und Skalierbarkeit des WebSphere Process Server mit der Benutzerfreundlichkeit der WebSphere Lombardi Edition. Sie gewinnen:

- komfortable Tools für graphisch orientiertes Prozessdesign,
- kürzere Entwicklungsprozesse,
- eine Verbesserung der Zusammenarbeit von Business und IT,
- Transparenz.

Nutzen Sie die Möglichkeit, die Fachbereiche früher und einfacher in Ihre BPM-Projekte einzubinden und direkt die Anforderungen ALLER Stakeholder zu definieren und erfolgreich umzusetzen.

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Jeder ist eingeladen, eine Success Story zu schaffen.

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- IBM Business Process Manager Advanced
 - Process Designer
 - IBM Process Center

Preisgefüge für intiales Angebot:

	50.000 € – 100.000 €
--	----------------------

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Dirk Pohla
Tech Sales	Dr. Holger Kremmin
Marketing	Katja Dienz

Wo finde ich weitere Informationen?

<http://www-01.ibm.com/software/integration/datapower/>

<http://cattail.boulder.ibm.com/cattail/#view=christiane.gogarn@de.ibm.com>

Was ist das SaaS basierte BPM Offering?

BLUEWORKSLIVE ist der SaaS-basierte Einstieg in das Thema Geschäftsprozessmanagement.

Mit BlueworksLive können Prozesse modelliert und dokumentiert werden und in einer BPMN 2.0 konformen Plattform zur Ausführung gebracht werden.

Installation, Betrieb und Wartung ist nicht erforderlich, die Anwendung befindet sich in der Cloud.

Warum ist das Angebot aktuell?

Cloud-basierte Lösungen werden immer häufiger an- und nachgefragt. Der Markt für Cloud-Lösungen wächst zweistellig.

Wir haben mit unserem SaaS-Offering eine Antwort darauf.

Der Kunde geht mit dem Erwerb ein geringes Risiko ein, da er keine Infrastruktur-relevanten Dinge klären muss und den Vertrag auf Jahresbasis jederzeit wieder kündigen kann.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Prozessverantwortliche
-----------------------	------------------------

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Wie dokumentieren Sie heute Ihre Prozesse?
- Gibt es ein identisches Modell an dem sowohl der Fachbereich als auch die IT arbeiten?
- Müssen Ihre Prozesse revisionssicher dokumentiert werden?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

Haben Ihre Fachbereiche und die IT die gleiche Sicht und das gleiche Verständnis auf Ihre Kernprozesse? Teure Reibungsverluste zwischen Fachbereich und IT kennen Sie?

Mit einem einheitlichen Prozessmodellierungswerkzeug stellen Sie sicher, dass IT und Fachbereich die gleiche Sprache sprechen. Ihre Kernprozesse können dadurch schneller, günstiger und treffender abgebildet, erweitert und angepasst werden.

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Derzeit noch nicht referenzierbare Win's seit 2011 in Deutschland:

1. Panasonic
2. Aerzener Maschinenfabrik
3. Sartorius Laser

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- BlueworksLive.com

Preisgefüge für intiales Angebot:

500 €	Pro Benutzer pro Jahr
-------	-----------------------

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Ute Hoell
Tech Sales	Sebastian Hillig
Marketing	Katja Dienz

Wo finde ich weitere Informationen?

<http://blueworkslive.com>
(30-tägige kostenfreie Version)

Was ist das LoB Play?

Es handelt sich um einen Vertriebsansatz, der die Anforderungen der Fachbereiche innerhalb der jeweiligen Industrien adressiert.

Beispiele:

1. Provisionsabrechnung für Vermittler im Versicherungs-/Finanzbereich, Tourismus, etc.
2. Regelbasierte Dialogsteuerung im Kundenservice
3. Retouren-/Reklamationsprozess

Warum ist das Angebot aktuell?

Zukünftiges Wachstum in der SWG kann nicht mehr allein aus IT getriebenen Themen erreicht werden. Bei den meisten Kunden liegen die IT Invest-Budgets in der LOB.

Unser Differentiator wird das Verständnis der jeweiligen Branche, deren Anforderungen und Herausforderungen und daraus die Ableitung eines echten Business Value sein.

Die IBM BPM Lösung hat in der aktuellen Version die Marktreife erzielt, um den gesamten Zyklus - von der Modellierung/Dokumentierung bis hin zur Prozessausführung - ohne Medienbrüche abzubilden.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Abhängig von dem Lob Play
Position/Job Role des ASPs	Fachbereichsleitung
Unternehmensgröße	100.000 Mio. € plus

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

Spezifisch:

- Immer abhängig von der Branche und dem Fachbereich

Generisch:

- Können Sie die Kosten, Dauer und die Qualität Ihrer relevanten Geschäftsprozesse feststellen?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

Der gesamte Ablauf eines Unternehmens wird durch Prozesse bestimmt. Diese können u.a. einfach oder komplex, kritisch oder unterstützend sowie stabil oder agil sein. Erfolgreiche Unternehmen kennen die Kosten und die Qualität ihrer Prozesse und können diese an die aktuelle Marktsituation anpassen. Die Basis dafür ist eine BPM Software, die es ermöglicht, die Anforderungen des Fachbereichs nahtlos in der IT abzubilden.

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

[Sabio](#)
[Barmenia](#)
[W&W](#)
[Hanseatic Bank](#)
[Versicherungskammer Bayern](#)
[ArcelorMittal \(Frankreich\)](#)

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- IBM Business Process Management
- WebSphere JRules

Preisgefüge für intiales Angebot:

Ab 75.000 €	Software
Ab 100.000 €	Consulting

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Dirk Pohla
Tech Sales	Fritz Vollmar , Holger Kremmin
Marketing	Katja Dienz

Wo finde ich weitere Informationen?

Pro Industrie gibt es einen dedizierten Ansprechpartner, der referenzierbare Use Cases / Design Patterns nennen kann:

Distribution	Andreas Neelsen
Industrial	Dr. Stefan Eherer
Insurance	Michael Busch
Banking	Sarah Gross
Comm./Utilities	Wolfgang Krause

Was ist das ARIS2BPM Starterpack?

Das ARIS2BPM Starterpack ist ein Asset für die Übernahme von Prozessmodellen in den IBM Process Manager. Die Leistungen umfassen: Einführung in das ARIS2BPM Asset, Vorstellung im Rahmen einer Kundendemonstration mit Präsentation und Live Demo.

Warum ist das Angebot aktuell?

Viele Kunden haben Modellierungswerkzeuge auf Basis von ARIS im Einsatz. Nur in seltenen Fällen kann jedoch von den vorhandenen Modellen in Form von Automatisierungen durch BPM Werkzeuge davon Gebrauch gemacht werden. Häufig liegen die Modelle brach. Mit Aris2BPM zeigen wir einen Weg in die weitere Wertschöpfung der Modelle durch Import in unsere BPM Werkzeuge auf.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Bereiche mit ARIS im Einsatz
Position/Job Role des ASPs	Entscheider, Architekten, Business Analysten

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Wollen Sie Ihre vorhandenen Geschäftsprozesse auch automatisieren und optimieren?
- Nutzen Sie derzeit Ihre Modelle in der Praxis?
- Bekommen Sie Ihre Aris Modelle automatisiert?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

- Frage klären, was mit den ARIS Modellen passiert.
- Angebot, einen kleinen Unternehmensprozess von ARIS nach IBM BPM 7.5 zu bringen und ablaufen zu lassen
- Gemeinsame Überlegung, welcher Prozess dafür geeignet ist (Aufwand)
- Vorschlag der Umsetzung im Rahmen eines Workshops

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Neues Offering / noch keine Success Story vorhanden

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- IBM Business Process Manager alle Editionen

Preisgefüge für intiales Angebot:

Tbd- evtl. als Goodie bei Kauf von BPM 7.5
Abhängig von Prozess und Dauer

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Dirk Pohla
Tech Sales	Stefan Karsten
Marketing	Katja Dienz
Weitere	Marco Peise Oliver Bongartz

Wo finde ich weitere Informationen?

Video:

<http://w3.ibm.com/connections/files/form/anonymous/api/library/f1127ad1-f753-49d3-a0d1-6a65a14860db/document/f2c24e50-7e81-477a-afb0-5064c93206df/media/aris.wmv>

Was ist das BPM Starterpack?

Das BPM Starterpack ist ein Angebot von Software Services WebSphere für BPM interessierte Kunden. Die Leistungen sind auf eine Woche beschränkt und umfassen: Einführung in BPM, Vorstellung, Installation und Konfiguration der BPM Edition, die Erstellung und Implementierung eines abgestimmten Kundenprozesses mit anschließender Präsentation und Live Demo.

Warum ist das Angebot aktuell?

Kunden zeigen derzeit ein hohes Interesse an BPM Lösungen (siehe Gartner Hype Cycle), sind aber teilweise noch sehr zurückhaltend, da sie noch nicht von dem Benefit für ihr Geschäft überzeugt wurden. Mit BPM hat IBM einen neuen Weg gefunden hat, Mittelständler und Kleinunternehmer für den BPM Markt zu gewinnen. Das BPM Starter Package versteht sich als Einsteigerangebot, um kostengünstig erste Erfahrungen mit BPM zu machen und den Business Value kennenzulernen.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Bereiche, die prozessgesteuert sind
Position/Job Role des ASPs	Entscheider, Architekten
Unternehmensgröße	SMB
Branche	Alle Branchen

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Wollen Sie Ihre Geschäftsprozesse nicht nur automatisieren und optimieren, sondern auch auf zukünftige Veränderungen effizient und flexibel reagieren?
- Nutzen Sie derzeit Tools um Ihre Geschäftsprozesse zu modellieren und zu automatisieren, welche Sie aber nicht überzeugen?
- Möchten Sie durch Prozessautomatisierung zukünftig flexibler und preisgünstiger auf Ihrem Markt agieren können als Ihre Konkurrenz?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

- Vorstellung der BPM Solution mit Vorteilen und Einsparungspotential im Rahmen eines Kundenworkshops
- Angebot, einen kleinen Unternehmensprozess mit BPM abzubilden
- Gemeinsame Überlegung, welcher Prozess dafür geeignet ist (Aufwand)
- Vorschlag der Umsetzung im Rahmen eines Workshops
- Angebot Lombardi Starter Package

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Neues Offering / noch keine Success Story vorhanden

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- IBM Business Process Manager Standard
- IBM Business Process Manager Express

Preisgefüge für intiales Angebot:

Z&M Vertrag	Ca 6.500 € für 5 Tage, Variiert
	Abhängig von Prozess und Dauer

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	ISSW Sales
Tech Sales	
Marketing	Katja Dienz
Weitere	Marco Peise Oliver Bongartz

Wo finde ich weitere Informationen?

Flyer:

[IBM Software Services for WebSphere](#)

[IBM WebSphere Produktportfolio](#)

[IBM Business Process Manager system requirements](#)

WAS V8 (Mobility Solution)

Was ist WAS V8 (Mobility Solution)?

Mit dem Feature Pack für Web 2.0 und Mobile können neue Unternehmens-Webanwendungen oder bestehende Anwendungen, die originär für Desktop-Browser entwickelt wurden, plattform-unabhängig auf Smart Phones und Tablets zur Verfügung gestellt werden.

Warum ist das Angebot aktuell?

Die Überwachung, Abwicklung bzw. Ausführung geschäftlicher Transaktionen über mobile Endgeräte wie Smartphones oder Tablets nimmt immer mehr zu. Die Kunden stehen vor der Aufgabe die Anbindung bzw. Integration dieser mobilen Endgeräte in ihre Geschäftsabläufe und somit in ihre bestehende IT-Infrastruktur und Anwendungslandschaft zu realisieren.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Vertrieb, Service, Management, Logistik, Produktion
Position/Job Role des ASPs	Abteilungs-/ Bereichsleiter

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Möchten Sie geschäftliche Transaktionen über mobile Endgeräte abwickeln?
- Auf welche Weise realisieren bzw. planen Sie die Anbindung bzw. Integration mobiler Endgeräte in Ihrem Geschäftsbetrieb?
- Würden Sie gerne bestehende Web-Anwendungen auf mobilen Endgeräten verfügbar machen?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

Die IBM Mobility Lösung ermöglicht Ihnen die Erweiterung Ihrer geschäftlichen Aktivitäten auf den mobilen Endgeräten Ihrer Mitarbeiter, Partner und Kunden.
 Sie können Ihre bestehenden Web-Anwendungen rasch zur Nutzung auf mobilen Endgeräten zur Verfügung stellen.
 Mit der IBM Mobility Lösung lässt sich diese Integration in Bezug auf die Endgeräte hersteller- und plattformunabhängig realisieren.

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Das Feature Pack ist neu. Jeder ist eingeladen, eine Success Story zu schaffen.

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- Das Feature Pack für Web 2.0 und Mobile ist verfügbar für
 - IBM WebSphere Application Server V6.1, V7.0, und V8.0
 - WebSphere Application Server Community Edition V2.0 und V2.1
 - WebSphere Application Server Hypervisor Edition.

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	jeweils zugeordneter WebSphere Brand Seller
Tech Sales	Lars Besselmann Markus Keppeler Rainer Frohnhöfer
Marketing	Dr. Thomas Wedel

Wo finde ich weitere Informationen?

IBM Web:
[WebSphere Application Server Feature Pack for Web 2.0 and Mobile](#)
 Video:
[Overview of the Web2.0 & Mobile Feature Pack](#)

Reduce complexity (DataPower)

Was ist das Reduce Complexity play?

Reduce Complexity bezieht sich auf unsere WebSphere Appliances DataPower und Cast Iron.

Durch einen reinen Konfigurationsansatz auf Basis von selbstdefinierbaren Regeln bietet DataPower eine schnelle, flexible, zuverlässige und sichere Integrationsplattform.

Warum ist das Angebot aktuell?

Integration von Anwendungen ist als Thema ein echter Dauerbrenner. Und es gibt viele Integrationslösungen auf dem Markt. Viele Verantwortliche bei unseren Kunden wünschen sich aber eine Reduzierung der Komplexität in ihren IT-Umgebungen (CIO Study 2011).

Wir bieten mit Data Power Appliances Gateways an, die jeweils für einen bestimmten und klar abgegrenzten Zweck hergestellt wurden. Ob Partneranbindung, WebServices, ESB oder Integration von Cloud-Diensten – DataPower bietet Leistung und höchste Sicherheit mit standardisierten Schnittstellen.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	GF, Service, IT
Position/Job Role des ASPs	IT-, Security-Architect, CIO, CTO, Security, Fachbereiche, IT-Betrieb

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Planen Sie, ein Sicherheitskonzept für Web-Services umzusetzen?
- Beabsichtigen Sie kurz- oder mittelfristig, XML-, Web-Service- oder SOAP-Anwendungen zu implementieren?
- Planen Sie, Dienste in die Cloud auszulagern?
- Müssen Sie eine Vielzahl an Partnern über unterschiedliche Protokolle und Formate anbinden?
- Wie integrieren Sie Ihre traditionellen Anwendungen in Ihre Web-Service-Infrastruktur?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

- Absicherung der Datenkommunikation für SOA, Web 2.0, B2B und Cloud Umgebungen
- Vereinfachung der Kommunikationsinfrastruktur
- Schnelle Umsetzung von Funktionen - "time to market"
- Einfache Steuerung einer sich rasant ändernden IT Landschaft

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

1. [Generali Deutschland Informatik Services GmbH](#)
2. [Volkswagen AG](#)
3. [FIDUCIA IT AG](#)

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- WebSphere DataPower XML Security Gateway XS40
- WebSphere DataPower Integration Appliance XI50, Blade XI50B, XI50z, & XI52
- WebSphere DataPower B2B Appliance XB60 and XB62
- WebSphere DataPower Edge Appliance XE82

Preisgefüge für intiales Angebot:

OTC	ab € 70.000 EUR
-----	-----------------

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	
Tech Sales	Dr. Thorsten Harth , René Kiessling
Marketing	Dr. Thomas Wedel
Weitere	Christina Mitropoulos-Bott

Wo finde ich weitere Informationen?

<http://www-01.ibm.com/software/integration/data/power/>

<http://cattail.boulder.ibm.com/cattail/#view=christiane.gogarn@de.ibm.com>

Reduce complexity (Cast Iron)

Was ist das Reduce Complexity play?

Reduce Complexity bezieht sich auf unsere WebSphere Appliances DataPower und Cast Iron.

Durch einen reinen Konfigurationsansatz und mittels zahlreicher Templates können die meisten Anwendungsfälle (z.B. CRM-Anwendung mit ERP- und Mail-Anwendung integrieren) innerhalb weniger Tage erfolgreich bedient werden.

Warum ist das Angebot aktuell?

Integration von Anwendungen ist als Thema ein echter Dauerbrenner. Und es gibt viele Integrationslösungen auf dem Markt. Ausgehend von der Erkenntnis, dass viele Verantwortliche bei unseren Kunden sich eine Reduzierung der Komplexität in ihren IT-Umgebungen wünschen (CIO Study 2011), bieten wir mit Cast Iron und Data Power Appliances an, die für einen bestimmten und klar abgegrenzten Zweck hergestellt wurden.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	GF, Vertrieb, Service, IT
Position/Job Role des ASPs	CRM Verantwortliche, Projektleiter Cloud
Unternehmensgröße	Alle Unternehmensgrößen
Branche	Alle Branchen

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Wer ist bei Ihnen für [Cloud Computing] oder [CRM und salesforce] zuständig?
- Welche Geschäftsinformationen und -anwendungen sollen in Zukunft integriert werden?
- Wie planen Sie aktuell die Integration?
- Wie integrieren Sie Geschäftsinformationen bei Ihren M&A-Aktivitäten (Mergers&Acquisitions)?
- Welche Anwendungen würden Sie gerne integrieren?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

- IBM bietet seit Anfang des Jahres eine sehr innovative Lösung für die Integration von Cloud- und lokalen Unternehmensanwendungen auf dem deutschen Markt an.
- Was würden sie davon halten, wenn wir Ihnen in einer Live-Demo vor Ort zeigen, wie schnell und einfach - ohne Programmierung - die Integration mit SAP und anderen Anwendungen (z.B. Domino) durchgeführt werden kann?

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

- [Siemens Energy](#)
- [CompWest Insurance](#)

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- IBM WebSphere Cast Iron Live *oder*
- IBM WebSphere Cast Iron Hypervisor Edition *oder*
- IBM WebSphere DataPower Cast Iron Appliance XH40

Preisgefüge für intiales Angebot:

Fixed Term (PA)	ab € 947/ Monat
OTC (PA)	ab € 28.400 EUR

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Florian von Wulffen
Tech Sales	Lars Besselmann
Marketing	Dr. Thomas Wedel
Weitere	Christina Mitropoulos-Bott

Wo finde ich weitere Informationen?

Web:

www.castiron.com

Broschüre:

[Lösungsübersicht: Cast Iron Cloud Integration](#)

Community:

[Cast Iron Community Deutschland](#)

Was ist das Competitive Play?

Im Bereich der Anwendungsinfrastrukturen erhöht sich die Anzahl der Java-basierten Anwendungs-server kontinuierlich. Um die Basis für das gesamte WebSphere Portfolio zu sichern, ist es wichtig, das Marktsegment zu besetzen und Wettbewerber zu verdrängen, die in das Middleware-Marktsegment vorstoßen.

Warum ist das Angebot aktuell?

Durch den zunehmenden Verdrängungswettbewerb und Themen wie Cloud Computing, integrierte Middlewarestacks und proprietäre Lösungen, die nicht mehr den Standards entsprechen wird eine problemlos funktionierende Infrastruktur von Tag zu Tag wichtiger. Die Kunden suchen aktuell nach hoch integrativen, leicht administrierbaren und kostengünstigen Lösungen die aber weder durch Open Source noch durch Patchwork-Lösungen von Wettbewerbern erzielt werden können. Insbesondere Kunden, deren ULA Verträge auslaufen und Kunden, die nach ersten Erfolgen mit Open Source Projekten an die Grenzen der Administration, Weiterentwicklung und Wartbarkeit stoßen, gehören zur Zielgruppe.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Einkauf, IT, Fachbereiche mit eigener IT Infrastruktur
Position/Job Role des ASPs	Abtlgs.Leiter / Hauptabtlgs.Leiter

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Infrastruktur den aktuellen Geschäftsanforderungen gerecht wird?
- Wie stellen Sie sich der Herausforderung der wachsenden Kosten im Bereich der Anwendungsinfrastruktur?
- Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um die Flexibilität Ihrer Anwendungsinfrastruktur zu erhöhen und evtl. sogar die Kosten zu reduzieren?

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

IBM hat bereits tausenden von Oracle/JBoss Kunden geholfen, Ihre Anwendungsserver-Infrastruktur zu optimieren und damit signifikante Einsparungen erzielt. Viele Kunden haben bereits die Migration auf WebSphere durchgeführt und berichten von Einsparungen bei den Total Cost of Ownership bis zu 50% im Zeitraum von fünf Jahren und bis zu 300% Performanceverbesserungen durch Workloadkonsolidierung auf den WebSphere Application Server. Um auch Ihnen diese Vorteile anbieten zu können, haben wir eine zeitlich befristete Initiative für ausgewählte Kunden entwickelt, die eine kostenfreie TCO Studie und ein Migrationsassessment beinhaltet.

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

[Link zur Oracle Competitive Reference DB](#)

[Link zur Jboss Competitive Reference DB](#)

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- WAS Foundation
- IBM Workload Deployer
- WebSphere BPM Produkte
- WebSphere Connectivity Produkte
- Bundling mit Power 7 HW

Preisgefüge für intiales Angebot:

individuell	EBLO
-------------	------

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Wolfgang Krause Friedrich Vollmar
Tech Sales	Markus Keppeler Rainer Frohnhoefer Lars Besselmann Reinhard Hohberger
Marketing	Dr. Thomas Wedel

Wo finde ich weitere Informationen?

[Silver Bullets against Oracle](#)
[Wiki Oracle](#)
[Wiki JBoss](#)

Was ist das Competitive Play?

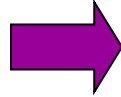
Im Bereich der Anwendungsinfrastrukturen erhöht sich die Anzahl der Java-basierten Anwendungs-server kontinuierlich. Um die Basis für das gesamte WebSphere Portfolio zu sichern, ist es wichtig, das Marktsegment zu besetzen und Wettbewerber zu verdrängen, die in das Middleware-Marktsegment vorstoßen.

Warum ist das Angebot aktuell?

Durch den zunehmenden Verdrängungswettbewerb und Themen wie Cloud Computing, integrierte Middlewarestacks und proprietäre Lösungen, die nicht mehr den Standards entsprechen wird eine problemlos funktionierende Infrastruktur von Tag zu Tag wichtiger. Die Kunden suchen aktuell nach hoch integrativen, leicht administrierbaren und kostengünstigen Lösungen die aber weder durch Open Source noch durch Patchwork-Lösungen von Wettbewerbern erzielt werden können. Insbesondere Kunden, deren ULA Verträge auslaufen und Kunden, die nach ersten Erfolgen mit Open Source Projekten an die Grenzen der Administration, Weiterentwicklung und Wartbarkeit stoßen, gehören zur Zielgruppe.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Einkauf, IT, Fachbereiche mit eigener IT Infrastruktur
Position/Job Role des ASPs	Abtlgs.Leiter / Hauptabtlgs.Leiter



- Target: Open Source / Oracle
- IBM hat bereits tausenden von Oracle/JBoss Kunden geholfen, Ihre Anwendungsserver-Infrastruktur zu optimieren und damit signifikante Einsparungen erzielt.
 - berichten von Einsparungen bei den Total Cost of Ownership bis zu 50% im Zeitraum von fünf Jahren und bis zu 300% Performanceverbesserungen durch Workloadkonsolidierung auf den WebSphere Application Server.
- Was können wir anbieten?
 - kostenfreie TCO Studie
 - Migrationsassessment
 - Competitive Replacement Offer (75% Rabatt)
- Wo soll ich anfangen?

- **Objective:** Win back Oracle and Open Source clients by demonstrating how they can achieve lower overall TCO and performance advantages and more by migrating to IBM's superior WAS platform
- **Client Profile:** Oracle WLS and JBoss clients
- **IBM Products:** WebSphere Application Server
- **Deal size:** > \$100k

- **Objective:** Win back Oracle-Seebeyond (JCAPS / eGate) clients because existent platform will no longer be enhanced. No migration tools to help clients move to Oracle SOA Suite.
- **Client Profile:** Clients on Seebeyond / JCAPS SOA platform (including eGate)
- **IBM Products:** WMB & WESB
- **Deal size:** \$200k

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

[Link zur Oracle Competitive Reference DB](#)

[Link zur JBoss Competitive Reference DB](#)

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- WAS Foundation
- IBM Workload Deployer
- WebSphere Connectivity Produkte
- Bundling mit Power 7 HW

Preisgefüge für intiales Angebot:

individuell	EBLO
-------------	------

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Ileana Honigblum Friedrich Vollmar
Tech Sales	Matthias Dietel Holger Kremmin
Marketing	Dr. Thomas Wedel
IOT Comp. Lead	Shivqhan Navti Ken Fayle (Foundation)

Wo finde ich weitere Informationen?

[Silver Bullets against Oracle](#)

[Wiki Oracle](#)

[Wiki JBoss](#)

Competitive Replacement Offer (CRO)

Target: SWG Investment Accounts & Non-ELA Customers

Titles: CIO

Size: Small, Medium and Large Customers

Industries: All

Locations: Worldwide

Objective

- To provide sales teams with additional flexibility to offer customized competitive replacement pricing terms to our customers.

Offer

- Agreement for one year to three years in length.

Pricing:

- Discounts may be up to 75% from entitled price (or list pricing for zOTC) for new License + first 12 months S&S, and S&S Renewal part numbers only. "From Competitive Trade Up" part numbers are not eligible for this CRO

Sales reps should familiarize themselves with the Replacement Criteria before presenting offers to customers. Replacement Criteria include: the rep must obtain from the customer a letter of intent to replace specific quantities and products, and the rep must apply an "equivalence" concept against the customer's installed-base of the qualifying competitive product(s) being displaced. See Replacement Criteria section of this play for a complete description.

- This offer applies to all zOTC and PA new License + first 12 months S&S, and S&S Renewal part numbers excluding Fixed Term, Royalty, Restricted and Express PPA part numbers. Software S&S Reinstatement, and Trade Up License + S&S part numbers are NOT eligible for this offer (ie. "From Competitive Trade Up" part numbers are not eligible).
- It is advisable to target more than one product line or one vendor to be replaced. With a bottom line price offer from IBM, the customer should not be able to put IBM in a head to head on any one product line, where, all things being equal, the advantage would be to the other vendor.
- Neither the discounting nor the pricing methodology can be shared with the customer. The CRO is a bottom line priced offer. Disclosing the pricing methodology will jeopardize IBM's negotiation position and will likely result in price erosion.
- Customers may raise concerns regarding their accounting treatment of the software to be replaced and may claim that the software will need to be "written off" as an impaired asset. This will create a significant roadblock to getting the customer's agreement to replace the software. As part of our Business Conduct Guidelines, IBMers cannot give accounting advice to customers.
- The customer will make non-cancelable payments on the first day of each coverage period. The new

Was ist das Security play?

- Nutzung der Synergieeffekte innerhalb der IBM SWG - Zusammenspiel mit Rational und Tivoli für einen ganzheitlichen Security-Ansatz
- Fokus: Webanwendungen

Warum ist das Angebot aktuell?

Sicherheit in einem Unternehmen ist eines der Top Themen - sowohl aufgrund gesetzlicher Regularien als auch aufgrund aktueller Missbrauchsfälle.

Zahlreiche Häuser haben in den letzten Jahren die Rolle des CSO (Chief Security Officers) etabliert. Dabei handelt es sich meist eine Stabstelle zum Vorstand. Die Aufgabe dieser Person besteht darin, alle sicherheitsrelevanten Themen zu steuern und ein unternehmensweites Sicherheitskonzept zu etablieren.

Wen kann ich am Markt adressieren?

Fachbereich/Abteilung	Architektur (Design)
Position/Job Role des ASPs	CSO

Welche Einstiegsfragen stelle ich dem Kunden?

- Existiert in Ihrem Haus ein ganzheitliches Sicherheitskonzept für Webanwendungen?
- Wird dieses Konzept auch umgesetzt und eingehalten?
- Wie gewährleisten Sie die Sicherheit Ihrer Webanwendungen?
- Wie gehen Sie heute mit neuen Webanwendungen um – wie können Sie diese sicher ins Web bringen?
- Wie gewährleisten Sie die Stabilität und Sicherheit der Anwendungen? → Security Health Check
- Wie sichern sie den Traffic ab?
- Wie werden die unternehmenskritischen Lifecycle Phasen einer Anwendung begleitet?
 - Programmierauftrag: fachliches Thema für interne Verwendung (Entwicklungsabteilung)
 - Test & Abnahme & Freigabe: Entwicklungsabteilung
 - Erweiterung der Nutzung ins Intranet für externe Partner etc.: Produktion
 - Erweiterung der Nutzung ins Internet für alle: Produktion
 - Ansatz: einen Layer für alle Intra/Internet Anwendung zu etablieren, um alle weiteren Phasen einheitlich zu sichern
 - Security Health Check zur Überprüfung der vorhandenen Sicherheit von Anwendungen

Wie sieht ein überzeugender Elevator Pitch aus?

Sollte App Scan bereits im Haus sein → Direkt hierauf aufsetzen und das Thema „Ganzheitliches Sicherheitskonzept“ mit dem CSO / Chefarchitekten besprechen: Absicherung des Traffic und Gewährleistung einer sicheren Kommunikation.

- Gemeinsam mit dem Rational Kollegen das Gesamtbild darstellen
- POC mit App Scan an einer aktuellen Webanwendung
- Behebung der potenziellen gefundenen Sicherheitslücken mit Datapower

Welche Success Story zeugt vom erfolgreichen Einsatz des Angebots?

Aktuell noch in der Positionierungsphase

Welche AIM Produkte beinhaltet das Angebot?

- Datapower
- Cross Brand, Rational App Scan, Tivoli i.e. TIM/ TAM
- Security Health Check

Wer ist mein Ansprechpartner bei IBM?

Sales	Susanne Ascherl
Marketing	Dr. Thomas Wedel

Fragen

