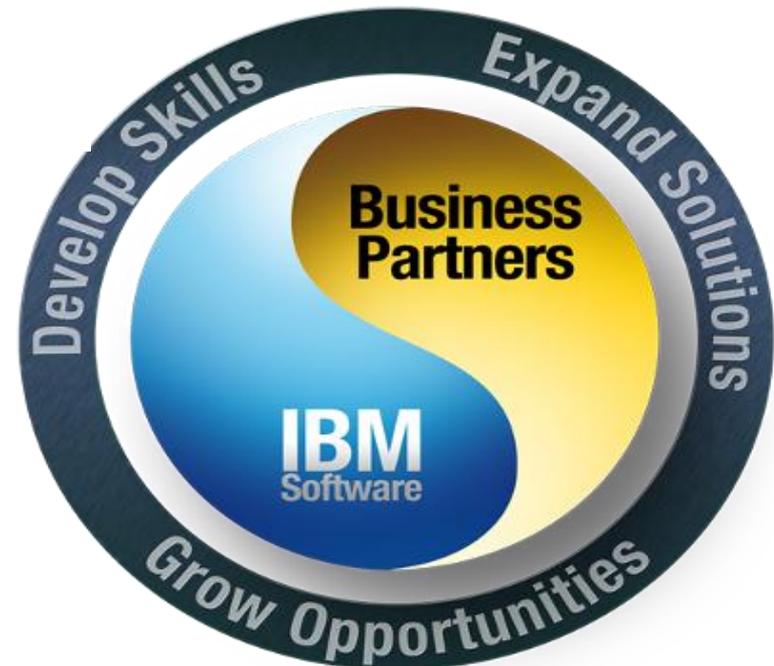




# IBM SW Channel Incentive Programme Infos und News



**Arend Rowold**

**IBM SWG Channel Incentive Program Manager**

**16.11.2011**



## Software Value Plus (SVP)

Anders als zu Beginn des Jahres kommuniziert, sind die Einstiegsvoraussetzungen im Zusammenspiel mit den Channel Value Incentive Programme SVI und VAP nicht geändert worden:

**Erst Anmeldung bei SVI und/oder VAP, dann Anmeldung für SVP**

Bei Neuanmeldungen für SVP wird verlangt

- \* Nachweis der Eintragung als Umsatzsteuerpflichtiger (VAT confirmation)
- \* Neues (sehr langes und ausführliches, 8 Seiten) Antragsformular



# Software Value Incentive (SVI)

## Änderung:

Ein BP kann auch dann als Sales Resource akzeptiert werden, wenn er nicht im Sales Team der IBM Oppty steht

## Hinweise zum SVI Programm

- 15 Tage Regel existiert noch
- Hohe Anforderungen an den Small Deal Waiver
- Bei Won-Meldung bitte SO Nummer einstellen
- Data Power Oppties haben einen langen Payment Prozess
- Neue Produkte werden relativ schnell im SVI aufgenommen (z.B. Netezza)
- Es sind nur Produkte incentivierbar, die in der Liste der für SVI eligiblen Produkte stehen
- Payment Probleme in Bratislava weitgehend behoben
- ECM: FileNet hat das GPP durcheinander gebracht



# Software Value Incentive (SVI) Up to Double Incentive Competitive Program

## Änderung:

Die Teilnahme an diesem Programm muss nicht mehr vorher bei der Brand angemeldet werden. Es entfällt das Equivalency Formblatt

- Deutlich einfacherer Einstieg!
- Doku und Aufwand nur im Erfolgsfall

## Hinweise zum Up to Double Competitive Incentive Program

Das Programm incentiviert zusätzlich zu SVI die **Ablösung** einer Wettbewerbsinstallation. Diese Ablösung muss durch eine erweiterte Sales Doku nachgewiesen werden!



# Software Value Incentive (SVI) Up to Double Incentive Competitive Program

## Anforderungen an die Dokumentation der Ablösung

Mindestens eines der folgenden Dokumente muss klar die Ablösung der Wettbewerbsinstallation nachweisen:

- Ein begründeter Migrationsplan der Ablösung, nachgewiesen durch den IBM Sales
- Eine RoI Rechnung der neuen gegen die alte Installation
- Nachweis von Ergebnissen und Empfehlungen eines Business Value Assessments (Geschäftsgutachten, Workshop)

Die Anforderungen an ein Sales Dokument sind identisch wie im SVI:

- es muss ein Datum vor dem Abschlussdatum vorhanden sein
- es muss ersichtlich sein, dass der Partner das Dokument erstellt hat
- es muss ersichtlich sein, dass das Dokument für den Endkunden erstellt wurde



# Value Advantage Plus (VAP)

Es wurde zu Beginn des Jahres angekündigt, dass auch VAP zu SVI Solutions werden, die nachträglich incentiviert werden, damit der Channel Konflikt entschärft wird.

Bis heute ist die Umsetzung dieser Änderung nicht in Sicht!

## Hinweise zum VAP Incentive Program

Der zusätzliche Value des Partners wird relativ lange nach dem Deal geprüft. Bitte immer die Möglichkeit des Audits berücksichtigen



# VAP for Government Sales (VAP Gov)

## Änderung:

Es wird keine Duplikatsprüfung mehr durchgeführt

- Jede Oppty wird angenommen (sofern vollständig und richtig)

⇒ **Mehrere Partner können die Genehmigung für **eine** Oppty haben!**

- Für VAP Gov Oppties können auch SBOs genutzt werden

## Hinweise zum VAP for Gov Programm

- nur der BP, der das Fulfillment macht, bekommt den Rebate/Incentive
- 15 Tage Regel existiert auch in diesem Programm
- Kein Small Deal Waiver
- Bei **jeder** Oppty ist eine vollständige Sales Doku incl. 2 Wege Kommunikation notwendig



# SVI Solutions

Anders als ursprünglich angekündigt, werden die Incentives nicht zusätzlich zu den SVI Incentive gezahlt, sondern wie bei VAP **statt** des SVI Sell Incentive

## Hinweise zum Solutions Incentive Program

- Oppty erst **nach** erfolgreichem Abschluss bei Nutzen dieser Solution für den Abschluss der Oppty zur Incentivierung anmelden
- Der zusätzliche Value muss bei einem Audit wie im VAP Programm nachgewiesen werden (Value auch mind. 20% des Gesamtbetrages)



# Änderungen und News zu den Channel Incentive Programmen

Dieser Call findet nun regelmäßig einmal im Quartal statt.

Der nächste Call ist am **8.2.2012**



Arend Rowold  
IBM SWG  
Channel Incentive Program Manager



Mobile 0172 724 80 75  
Email [rowold@de.ibm.com](mailto:rowold@de.ibm.com)

Thank you !





# Backup Informationen

**Informationen, die für die Incentive Programme relevant sind**



# SVI-Solution Incentives

## Kommerzielle Kunden (fees)

		I & A Customer		GB LE Customer		GB MM Customer	
		Product	Solution	Product	Solution	Product	Solution
SVI	Identification	5%	5%	10%	10%	10%	10%
	Sell	5%		10%		10%	
Solution	VAP		15%		15%		20%
	or Industry/Capability		20%		25%		30%
Total	SVI with VAP	10%	20%	20%	25%	20%	30%
	SVI + Ind/Capability		25%		35%		40%

## Öffentliche Auftraggeber (discount)

		I & A Customer		GB LE Customer		GB MM Customer	
		Product	Solution	Product	Solution	Product	Solution
Sales (VAP for Gov't)	Identification						
	Sell	15%		15%		20%	
SVI Solution	VAP		15%		15%		20%
	or Industry or Capability		20%		25%		30%

Plus normal channel discounts

- Eingabe als Solution Incentive im GPP mit Solution ID
- Keine Fristen und Standardüberprüfungen (Audit möglich)
- Solution Incentive wird statt "sell" Incentive von SVI gezahlt
- Quartalsweise Abrechnung und Überweisung der Incentives



# Selling Strategic Solutions

## Stärkere Geschäftsorientierung

- Kunden wollen spezielle Lösungen einsetzen, Partner wollen Ihre speziellen Lösungen einbringen
- Kunden suchen Partner mit entsprechenden Kenntnissen der Branche oder des Fachgebietes

## Belohnung für Know How & Lösungen in strategisch relevanten Technologien

Zusammenarbeit mit den IBM Teams und IBM Initiativen

**Capability (Themen)**

- Security
- Cloud
- Social Business

**Smarter Planet Capabilities**

**Capability (Themen)**

- BA
- ECM
- Info Integr. & Gov
- DM

**High Value Solutions**

**Capability (Themen)**

- Aerospace and Defense
- Government
- Automotive
- Healthcare  
    includes Life Sciences
- Banking
- Insurance
- Chemicals and Petroleum
- Media & Entertainment
- Electronics
- Retail
- Energy and Utilities
- Telecommunications
- Financial Markets
- Travel & Transportation

**High Growth Ind. Solutions**



## B.A.N.T. Formular (SVI + VAP Gov)

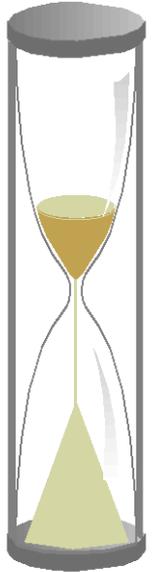
- B: Budget (mögliches Investment des Kunden)
- A: Authority (wer entscheidet über den Kauf?)
- N: Need (Beschreibung des Geschäftsproblems)
- T: Timeframe (Zeitraumen des Projekts bis zum Kauf)

Das BANT Formular dient nur als Nachweis, dass der Business Partner das Kundenprojekt qualifiziert hat oder Wissen über ein qualifiziertes Projekt hat. Das Know How wird nicht an IBM Sales weitergeben!

Kundenprojekte zur Genehmigung übergeben

## Wichtige Fristen (SVI)

- Eine Opportunity ist 270 Tage gültig
- Kann einmalig 90 Tage verlängert werden
- Muss mind. 15 Tage vor der Bestellung im GPP für SVI eingereicht sein \*
- Muss spätestens nach 60 Tagen im GPP zur Zahlung eingereicht werden, frühestens 30 Tage vorher \*



\* es gilt das Bestelldatum im IBM Bestellsystem



# Small Deal Waiver – Voraussetzungen (SVI)

**Keine Sales Dokumentation ist notwendig** wenn die Bedingungen des **Small Deal Waiver** erfüllt sind:

- Umsatz **aller** Neulizenzen (nicht nur die für SVI angemeldeten) in der Bestellung ist kleiner als 90.000 €
- Alle genehmigten Umsatzzeilen der Opportunity sind für den BP als “identify und sell” akzeptiert worden
- Der BP ist auch Reseller dieses Opportunity
- Es gibt nur eine Bestellung für diese Opportunity

Wenn nur eine dieser Bedingungen nicht erfüllt ist, muss eine Sales Dokumentation zum Nachweis der Vertriebsaktivitäten vorhanden sein

## Das SVI Programm incentiviert nicht:

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



# SVI Up to Double Competitive Incentive

Honorierung von Competitive Winback  
(Beispiel : IBM Rational Quality Testmanager - HP Mercury)

BP erhält von IBM Zugriff auf „Competitive Info“

BP schließt den Deal ab und weist den Austausch der Konkurrenzprodukte nach

IBM zahlt bis zum Doppelten des SVI Incentive:  
bis zu 40% (incl. SVI Incentives) bei erbrachter Kundenreferenz  
im General Business Segment





## Double Software Value Competitive Incentive

### So geht 's :

- **1** – Stellen Sie sicher, daß Ihre Opportunity eligibel ist
- **2** – Beantragen Sie die Teilnahmeberechtigung für das SVI Programm für Ihre Opportunity in GPP und registrieren Sie die Opportunity dabei als „competitive deal“
- **3** – Schließen Sie den Deal ab und leiten Sie die Opportunity zur Zahlungsüberprüfung in SVI/GPP weiter.
- „Competitive Equivalency“ Formular und zusätzliche Sales Dokumentationen einreichen.
  
- **Maximum Fees:** Reichen Sie bis spätestens 12 Monate nach dem IBM Sales Order Date die Nutzerreferenz des Endkunden ein.
  
- **Es ist nicht notwendig die gesamte Infrastruktur eines Kunden zu ersetzen, sondern das Programm ermöglicht auch einzelne Lösungen und Installationen abzulösen**



# Up to Double (2X) SVI Competitive Incentive Expansion Summary

## COMPETITORS

- **Lotus vs. Microsoft**
- Lotus Notes and Domino, IBM Connections, IBM Sametime,
- Lotus Quickr, IBM WebSphere Portal, IBM accelerators for
- IBM WebSphere Portal, IBM Mashup Center, IBM Web
- Content Manager
- **IM vs. Sybase**
- DB2 Enterprise Server Edition
- **Oracle**
- Tivoli, Information Management, Business Analytics,
- IBM Collaboration Solutions (Lotus), WebSphere,
- WebSphere Commerce
- **Rational vs. HP**
- Performance Tester, Quality Manager, Functional Tester,
- Appscan, Purify Plus, Requirements Composer, DOORs



# Up to Double (2X) SVI Competitive Incentive Expansion Summary

## NEW COMPETITORS\*

- **IM vs. Microsoft**
- Informix focus
- **IM Guardium vs. Oracle Vault**
- Database security and protection
- **IM Infosphere vs. Informatica**
- Information Governance and Integration
- **IM Netezza vs. Teradata, Oracle Exadata**
- Data Warehousing and Analytics, IBM SW and  
Systems Prospecting Scenarios
- **Business Analytics M Infosphere vs. SAP, Oracle**
- Cognos BI reporting solution: Brio Interactive  
Report, Web Analysis, SQR Report
- **Rational vs. Microsoft**
- Microsoft Team Foundation Server

\* Teradata planned availability Nov. 21, 2011



# Zusätzlich zu SVI Fees: SVI Up to Double Competitive Incentives Enterprise Kunde

## Mit Kundenreferenz/Sell Incentive:

5% Standard SVI Incentive

5% zusätzliche Comp. Incentive

**10% SVI Incentive**

## Ohne Kundenreferenz/Sell Incentive

5% Standard SVI Fee

3% zusätzliche Comp. Incentive

**8 % SVI Fee**

## Mit Kundenreferenz: Identify + Sell Incentive

10% Standard SVI Incentive

10% zusätzliche Comp. Incentive

**20% SVI Incentive**

## Ohne Kundenreferenz/Identify + Sell Inc.

10% Standard SVI Incentive

6% zusätzliche Comp. Incentive

**16% SVI Fee**





# Zusätzlich zu SVI Fees: SVI Up to Double Competitive Incentive General Business Kunde

## Mit Kundenreferenz/Sell Incentive:

10% Standard SVI Incentive

10% zusätzl. Comp. Incentive

**20% SVI Incentive**

## Mit Kundenreferenz Identify + Sell Incentive

20% Standard SVI Incentive

20% zusätzliche Comp. Incentive

**40% SVI Incentive**

## Ohne Kundenreferenz/Sell Incentive

10% Standard SVI Fee

6% zusätzliche Comp. Incentive

**16% SVI Fee**

## Ohne Kundenreferenz/Identify + Sell Inc.

20% Standard SVI Incentive

12% zusätzliche Comp. Incentive

**32% SVI Fee**

