

# IBM SW Channel Incentive Programme Infos und News

Stand 8.2.2012

**Arend Rowold**  
IBM SWG Channel Incentive Program Manager



EUROPE IOT



## Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit!

- **Starkes Wachstum unserer Programme**

- Im Jahre 2011 wurden **4031 SVI** und **444 VAP Gov** Oppties von den Partnern eingegeben
- Das entspricht einem Zuwachs von rund 30 % von 2010 auf 2011

- **Die Abwicklung des Jahresendgeschäfts ist deutlich zügiger als im letzten Jahr**

- Für 85 Oppties wurden die Aufforderungen zur Rechnungsstellung verschickt
- 20 weitere Oppties sind genehmigt und befinden sich im Zahlungsprozess

- **Etwa 25 Oppties sind in der Bearbeitung...**



## Aber:

- Gerade im Jahresendgeschäft benötigen viele Oppties eine Sales Dokumentation
- Häufig wird sie erst auf Anforderungen und deutlich verspätet geliefert
- Kriterien des Small Deal Waiver
  - Umsatz aller Neulizenzen der Bestellung kleiner 90 k €
  - Nur 1 Bestellung
  - Alle relevanten Umsatzzeilen der Oppty haben Teilnahmeberechtigung
  - Die Oppty muss mit Identify und Sell bewertet sein und der Auftrag muss selbst abgewickelt worden sein (Fulfillment)
- Die Sales Dokumentation ist häufig unzureichend bis schlecht
- 2 Dokumente reichen für SVI:
  - Nachweis der Beeinflussung
  - Sizing
  - zusätzlich 2 x 2 Wege Kommunikation bei VAP Government
- Eine Mail Kommunikation zwischen Kunde und Partner ist häufig nützlich für die Klarstellung von Zusammenhängen in einer SVI Sales Dokumentation



# Neuigkeiten in den BP Channel Sales Incentive Programmen

- **Netezza Appliances sind jetzt auch VAP fähig!**
  - **Jährlicher ISU Roll Over** (IBM Sales Einordnung der Kunden)
    - Der diesjährige ISU Roll Over findet am 24.2.2012 statt
    - Am 27.2.2012 werden die Systeme angepasst und die Partner können es dort nachvollziehen
- => Es werden keine Exceptions mehr gewährt, weil der Vorgang bekannt ist und die Partner sich darauf einstellen können**



## Incentivierung von SAAS

- Einführung geplant am 20.2.2012 (**Datum angekündigt, aber nicht gesichert**)
- Der Abwicklungsprozess ist noch nicht endgültig geklärt
- Eine Incentivierung gibt es nur für von IBM direkt abgewickelte Oppties
- Bis zu über 20% Incentives
- Es muss eine neue SVI Oppty (identische Anforderungen wie im normalen SVI Programm) angemeldet werden
- Die Incentives werden während der **Initiierung und der gesamten Laufzeit** des Projektes angesammelt
- Wenn ein bestimmter Wert erreicht ist (Höhe noch unbekannt), wird die Summe an den Partner ausgezahlt
- Es werden neue spezielle Produktnummern für SAAS Lizenzen und Produkte eingeführt



## Renewal Value Incentive

- Einführung weltweit ab Q3 geplant, **Einführung in EMEA ungewiss, 2012 nicht gesichert**
- Der Abwicklungsprozess ist noch nicht geklärt
- Alle Renewals für ab Januar 2010 (Datum nicht gesichert) in den Value Programmen VAP und SVI verkauften Neulizenzen können incentiviert werden
- Weitere Kriterien:
  - Aktive Teilnahme an den Value Programmen SVI und VAP
  - Nachweis weiteren aktiven Engagements beim Kunden und Nachweis von Kundennutzen
  - Frühzeitiges Abschließen (vor Jahrestag) eines Renewal Geschäfts
- Die Incentive Höhe beträgt durchschnittlich 15 % als zusätzlicher Discount bei Bestellung über die Distribution
- Sonderaktionen mit zusätzlichen Rabatten sind geplant
- Die Renewal Value Umsätze werden für die SVP Compliance Umsätze mitgezählt



## Weiterer Ausbau des SVP Programms

- Neu akquirierte Produkte werden möglichst schnell integriert
- **Security** als neue Brand wird aufgenommen
- Vereinfachungen
  - 10% Umsatz Value Check nur 1 x jährlich
  - Kein Partner Plan Check beim jährlichen SVP Compliance Check mehr (aber weiterhin bei der erstmaligen Anmeldung)
- Zertifizierungen werden weiterhin 2 x jährlich geprüft



# Überlegungen für Änderungen, Erweiterungen und Vereinfachungen im SVI Programm

- BANT vs OR Form (Opportunity Registration Form) => weltweit einheitliches Formular
- Sampling (Stichprobenverfahren)
  - Abschaffung des Small Deal Waiver
  - Eine sofortige Auszahlung wäre möglich
  - Abschaffung von festen Regeln der Überprüfung von Sales Dokumentationen und Einführung von Stichproben bei der Überprüfung von Sales Dokumentationen  
(daraus resultiert, dass Business Partner für **jede** Oppty eine Sales Dokumentation bereit halten muss(t)en)
  - Der Anteil der Prüfungen steigt mit dem Wert der Opportunity und den bisherigen Erfahrungen mit den Sales Dokumentationen des Partners



## Weiterer Ausbau des SVI Up to Double Competitive Incentive Programms

- **Voraussetzung ist die Ablösung einer Wettbewerbsinstallation und der entsprechende Nachweis dafür**
- Im Jahre 2011 gab es eine deutliche Vereinfachung des Prozesses, weil die Meldung für das Double Incentive Programm erst bei einem erfolgreichem Projekt notwendig ist (Eine normale SVI Oppty ist weiterhin notwendig)
- Neu: Tivoli Storage Manager vs
  - Symantec
  - ComVault
  - EMC

## IBM WW SWG – Up to Double (2X) SVI – Product Eligibility Summary

IBM Product Description	Name of Competitive Product
<b>WebSphere</b>	
WebSphere Application Server	WebLogic Server, Oracle Application Server, TmaxSoft JEUS, Proframe
WebSphere Business Modeler	BEA: ProActivity Modeler, AquaLogic BPM Studio, Oracle – ARIS tool from IDS TMaxSoft Proframe, ProFactory
WebSphere Business Integration Developer	BEA: WebLogic Workshop, Workshop Studio, AquaLogic BPM Studio, ALSB Console Manager, Oracle JDeveloper
WebSphere Enterprise Service Bus	BEA: AquaLogic Service Bus, Oracle: Oracle Service Bus, Oracle WebServices Manager, TmaxSoft ProBus
WebSphere Process Server	BEA: AquaLogic BPM, WebLogic Integration, Oracle: Oracle BP EL Process Manager, Oracle Business Rules, TmaxSoft ProFrame, ProFactory
WebSphere Business Monitor	BEA: OEM ProActivity BAM, ALBPM Monitoring, Oracle: Oracle BAM, TmaxSoft ProFrame, ProFactory
WebSphere Services Registry and Repository	BEA: AL Enterprise Repository, AquaLogic Service Registry, Oracle OEM, HP: Systinet Registry, AmberPoint Registry & Repository
WebSphere Extreme Scale	Oracle Coherence
WebSphere Transformation Extender	Oracle Sun JCAPS, TmaxSoft TP Monitor
WebSphere Message Broker	Oracle Sun JCAPS, TmaxSoft TP Monitor
WebSphere Commerce	Oracle ATG Web Commerce

IBM Product Description	Name of Competitive Product
<b>Information Management</b>	
DB2 family of databases plus specific features	Oracle DBs, Sybase and Microsoft SQL Server
Informix Choice, Growth and Ultimate Editions plus specific features, Informix Genero	Oracle DB and Microsoft SQL Server Microsoft.net
DB2 Storage Optimization Feature Informix Storage Optimization Feature	Oracle Advanced Compression
Smart Analytics / InfoSphere Warehouse Editions Informix Warehouse Editions Netezza	Oracle Grid, Exadata, Microsoft SQL Server  Teradata ,Oracle Exadata, Sybase
Guardium, InfoSphere Database Activity Monitoring and Privacy products	Oracle Vault, Oracle Data Privacy, Oracle Total Recall / Flashback, Oracle Real Application Testing
InfoSphere DataStage, InfoSphere QualityStage, MDM family of products, Infosphere Optim Products and Information Server family of products	Informatica: Power Center, Data Quality, Data Explorer, MDM Solutions, Test Data Management Solutions
DB2 Everyplace	Oracle Database Lite
solidDB	Oracle TimesTen
DB2 Connect	Oracle Transparent Gateway

\* This table is a summary representation of the information contained in the [Product Eligibility pdf documents](#) on PartnerWorld. In the case of any discrepancy, the Product Eligibility pdf documents are the governing documents.

## IBM WW SWG – Up to Double (2X) SVI – Product Eligibility Summary\*

IBM Product Description	Name of Competitive Product
<b>Lotus</b>	
Lotus Notes and Domino, IBM Connections, IBM Sametime and Lotus Quickr  IBM WebSphere Portal; IBM accelerators for IBM WebSphere Portal; IBM Mashup Center; and IBM Web Content Manager	Microsoft Sharepoint, Microsoft MOSS, Microsoft OCS, Microsoft Outlook, Microsoft Exchange, Microsoft Lync
IBM WebSphere Portal; IBM accelerators for IBM WebSphere Portal; IBM Mashup Center; and IBM Web Content Manager	Oracle WebCenter Suite, Oracle Portal, BEA WebLogic Portal, BEA AquaLogic Portal, Sun ONE Portal Server, GlassFish Portal
<b>Rational</b>	
IBM Rational Performance Tester	HP Load Runner
IBM Rational Quality Manager Standard or Express	HP Quality Center
IBM Rational Functional Tester	HP QuickTest Professional
IBM Rational AppScan	HP Application Security Center
IBM Rational PurifyPlus	HP WDB
IBM Rational Requirements Composer	HP Quality Center Requirements Mgt Module
IBM Rational DOORS	HP Quality Center Requirements Mgt Module
Tivoli Identity and Access Assurance (IAA) Solution	Oracle/Sun Identity and Access Management (IAM) Solution
IBM Rational Team Concert	Microsoft Visual Studio, Microsoft Project, Microsoft Office, Microsoft Team Foundation Server

IBM Product Description	Name of Competitive Product
<b>Business Analytics</b>	
IBM Cognos Controller	Oracle Hyperion Financial Management, Oracle Hyperion Planning
IBM Cognos Planning	Oracle Hyperion Planning
IBM Cognos Business Intelligence	Oracle Business Intelligence Suite, Oracle Business Intelligence (BI) Publisher, Oracle Siebel Analytics
IBM Cognos Business Intelligence	SAP BO WEBI, BRIO Interactive Reporting, BRIO Web Analysis, BRIO SQR Reporting
IBM Cognos TM1	Oracle Essbase, Oracle Hyperion Planning
<b>Tivoli</b>	
Tivoli Identity and Access Assurance (IAA) Solution	Oracle/Sun Identity and Access Management (IAM) Solution
Tivoli Storage Manager (TSM) TSM FlashCopy Manager TSM Suite for Unified Recovery TSM Extended Edition TSM for Databases TSM for Virtual Environments TSM for Mail TSM Space Management TSM HSM TSM FastBack	EMC: SnapView, SnapImage, PowerSnap, Avamar/Networker/DD Boost, EMC NetWorker for Databases and Apps, Avamar Client for Oracle, Microsoft SQL and DB2, DiskXtender, RecoverPoint  Symantec: NetBackup Snapshot, BackupExec,  CommVault: Simpana SnapProtect, Simpana, DA-SAP



\* This table is a summary representation of the information contained in the [Product Eligibility pdf documents](#) on PartnerWorld. In the case of any discrepancy, the Product Eligibility pdf documents are the governing documents.



## Regeln für eine Exception

- Ausnahmen von der 15 Tage Regel werden zukünftig nicht mehr gewährt!  
Grund: es widerspricht dem Wert (Value) einer Oppty wenn die Laufzeit des Projektes weniger als 15 Tage beträgt
  - Keine Ausnahmen mehr bei Änderungen von ISU Code Umstellungen von SMB zu ISU
  - Ausnahme von der preferred Distributor Regel werden nicht mehr gewährt
  - 60 Tage Regel  
es werden keine Ausreden mehr akzeptiert, es war Zeit genug zum Claimen
  - Zertifizierungen müssen beim Verkauf vorliegen
- => Stärkere Sicht auf den IBM Fehler – nur bei IBM Fehler wird eine Exception akzeptiert



## Blue Harmony

Wir weisen schon im Vorfeld darauf hin, dass ab Mitte 2012 IBM Deutschland einer der Pilot Länder für das Blue Harmony Projekt sein wird. Blue Harmony ist die Harmonisierung von Prozessen und Verfahren innerhalb der IBM über alle Unternehmensteile hinweg.

Dadurch werden Änderungen in anderen Prozessen erst einmal weniger wahrscheinlich. Die Einführung kann durchaus Unruhe in bewährten Verfahren mit sich bringen.



## Nächster Termin: 09. Mai 2012

**Arend Rowold**  
Teamlead IBM SWG  
Channel Incentive Programme



Tel 089 9093 6969  
Mobile 0172 724 80 75  
Email rowold@de.ibm.com

Thank you !

