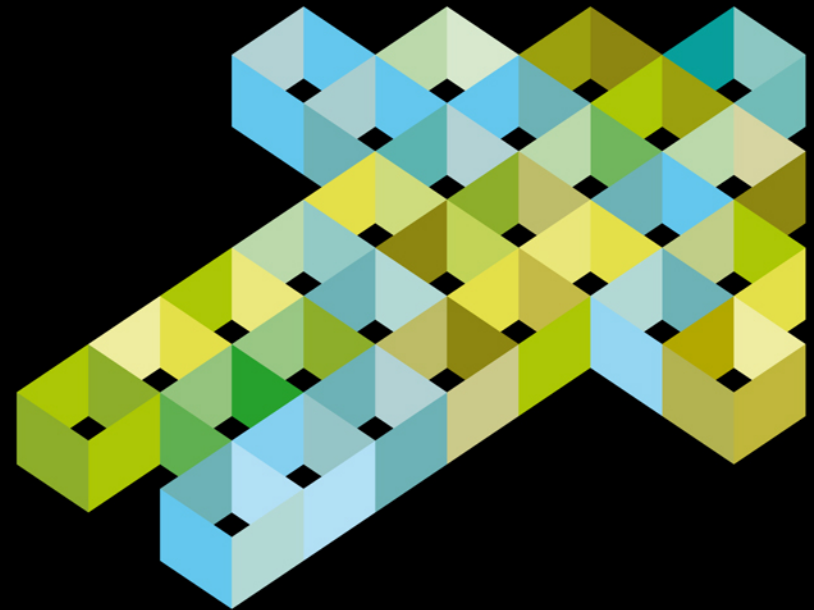


IBM SW Channel Incentive Programme Infos und News

Arend Rowold
16. Mai 2012

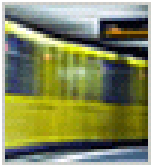


Software Value Incentive (SVI)

Das SVI Programm läuft weiterhin mit hohen Wachstumsraten

- Anzahl neu eingestellter SVI Oppties Q1 2012: 1290
- Steigerung vs Q1 2011: 25%
- Die Zahl der Partner, die Oppties eingestellt haben, wuchs im Q1 um 14% auf 83
- April 2012: weitere Steigerung vs 2011 um 29% auf 367 Oppties
- 2011 wurden über 4000 Oppties eingestellt (plus etwa 500 VAP Gov Oppties)
- Für die im Jahr 2011 eingegebenen SVI Oppties wurden über 5 Mio € Incentives an die Partner ausgezahlt.
- Der Umsatz der neuen Lizenzen lag entsprechend dazu bei ca. 45 Mio €
- Die Win-Rate (eingegebene Oppties zu gewonnene Oppties) liegt weiter bei etwa ca.15%
- Im Jahr 2011 wurde die Gesamtausschüttungssumme von 20 Mio € überschritten

2012 05 01 Breaking news: SVI sampling



Mark Register Breaking News - Software Value Incentive process...Simplified Software

We are continuing to work to simplify our processes to make it easier for you to keep adding more value to your customers. We are making it faster and easier for the Software Value Incentive (SVI) process to verify claims for sales compensation for you.

- **Easier.** Business Partners will no longer be required to attach sales documentation at the time SVI claim is made. Instead verification will be based on a sampled approach resulting in significantly less effort.
- **Faster.** Transactions not selected for sampling will be paid without further documentation review resulting in faster approvals for SVI payments.

Geographies will begin to rollout this new approach starting 1 May. Check with your [local SVI team](#) or IBM sales representative for country specific details.

Software Value Incentive (SVI)

Das Stichprobenverfahren wird ab dem 1. Mai 2012 angewandt

Damit entfällt der Small Deal Waiver

Umsatz Neulizenzen (\$)	0 - 25 k	25 - 50k	50 - 100k	100 - 500k	500 - 1M	1M+
Anzahl in der Stichprobe	jede 25.	jede 25.	jede 25.	jede 6.	jede 3.	jede

Zusätzlich können vom Vertrieb oder den SMEs Oppties festgelegt werden, deren Sales Dokumentation geprüft werden soll

Software Value Incentive (SVI)

- ✓ Die **Aufbewahrungsfrist** für Sales Dokumente zu einer SVI Opportunity wird von 3 Jahren auf 90 Tage herabgesetzt.
d.h.: wenn nach 90 Tagen nicht nach einer Sales Dokumentation gefragt wurde, gilt die Oppty als abgeschlossen.
Ausnahme bei offensichtlichem Betrug oder bei Fehlern in der Bearbeitung
- ✓ **Keine Sales Dokumentation** weiterhin bei Transaktionen, die per **VAP** oder **SVI Solution** abgewickelt wurden.
- ✓ Weiterhin **volle Sales Dokumentation** incl. 2x2 Wege Kommunikation bei **VAP for Government** Transaktionen.
- ✓ Wird die Sales Dokumentation **nicht fristgerecht** geliefert oder **entspricht nicht** den minimalen Anforderungen an eine Sales Dokumentation, wird **kein Incentive ausgezahlt**. Der Partner wird in den sog. **Conditional Status** versetzt. Es werden die Sales Dokumentationen der beiden nächsten SVI Opportunities überprüft. Beide müssen den Anforderungen entsprechen. Wird eine davon auch als nicht ausreichend angesehen, wird der Partner aus dem SVI Programm **ausgeschlossen**, wenn beide in Ordnung sind, wird der Conditional Status **aufgehoben** (entsprechend VAP).

Diese Bedingungen sind noch nicht endgültig verabschiedet und entsprechen dem aktuellen Stand der Diskussion

Software Value Incentive (SVI)

Pure Systeme werden in das SVI Programm aufgenommen.

PureApplication System will be part of the Expert Integrated Systems. We are waiting on certifications. Sales masteries are targetted for end of April.

We will not allow BP's to apply until we have the certifications ready.

URL for PureSystems:

<http://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/pub/overview/BNG00>

FAQ:

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/SGDL556318L03486P86>

Software Value Incentive (SVI)

Saas

Die Incentivierung von IBM Direct Deals sollte ab 1.5. incentiviert werden:

=> Endgültiges Approval für EMEA liegt noch nicht vor

New capability: Smarter Cities

=> Go live noch für Mai geplant!

SVP changes per July 1.

The following PW announcements will be send:

Title
Effective July 1, 2012: Information Management products moving to Software Value Plus (SVP) Authorized Distribution
Effective July 1, 2012: Additional IBM Collaboration Solutions products moving to SVP Authorized groups
Effective July 1: Additional Rational products moving to SVP authorized distribution
Selected WebSphere products moving to Authorized distribution July 1, 2012 - Action required to continue to remarket
Selected Tivoli products moving to Authorized distribution July 1, 2012 - Action required to continue to remarket
Selected ILOG products moving from Open to Authorized distribution effective July 1, 2012

Keep your Software Value Plus Authorisation

The Revalidation process of authorisation for the Reseller Authorization Groups is simplified:

1. Partner Plan; only required to receive authorisation, not for the revalidation

2. Value Add Initiative;

- 2 times a year
- approval per product group for SVI or VAP
- 3 months to re-establish authorisation or Reseller Authorization group approval revoked

3. Value Add Revenue Percentage;

- once a year
- achieve or exceed 10 % Value Add revenue through SVI or VAP for past 12 months
- 3 months to increase the Value Add percentage or Reseller Authorization group approval revoked

• **Waivers**

- Business Partners with less than \$200K in total annual revenue across all Product Groups have a waiver for value add revenue compliance checking.
- Business Partners which are less than 6 months approved have a waiver.

• **Refined value add revenue equation –**

- The 10% value revenue check is calculated on total revenue across all approved Product Groups

• **Only SVI-eligible and Value Advantage Plus revenue will be taken into account, excluding:**

- Government revenue
- Small deals revenue too small to qualify for SVI (< 4,5 K Euros).
- Renewals revenue
 - Note: Wait 6 Months before reapplying when revalidation was failed

First 2012 Revalidation has started April 2 (Value add initiative and Revenue %)

Kontakt Daten

Arend Rowold
Teamlead SW Channel Programs



Tel 089 9093 6969
Mobile 0172 724 8075
Email rowold@de.ibm.com