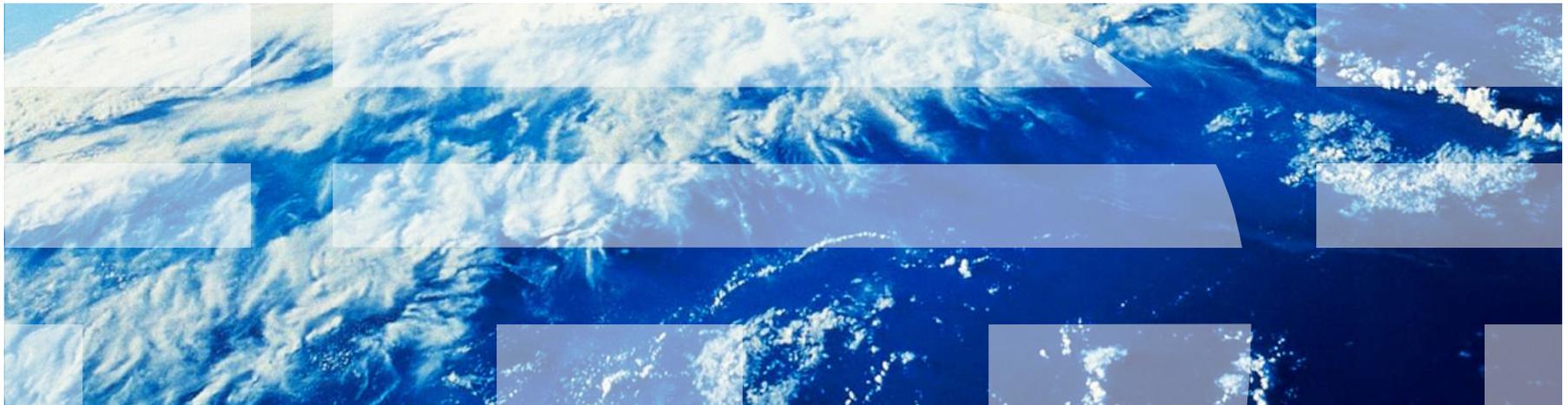


## Waschzettel für SVP Lotus:

*„Was muß ich tun, um ab 01.07. erfolgreich Sametime, Quickr und Connections zu verkaufen?“*

*Claudia Pölkemann  
Channel Brand Specialist Lotus  
Claudia.Poelkemann@de.ibm.com*

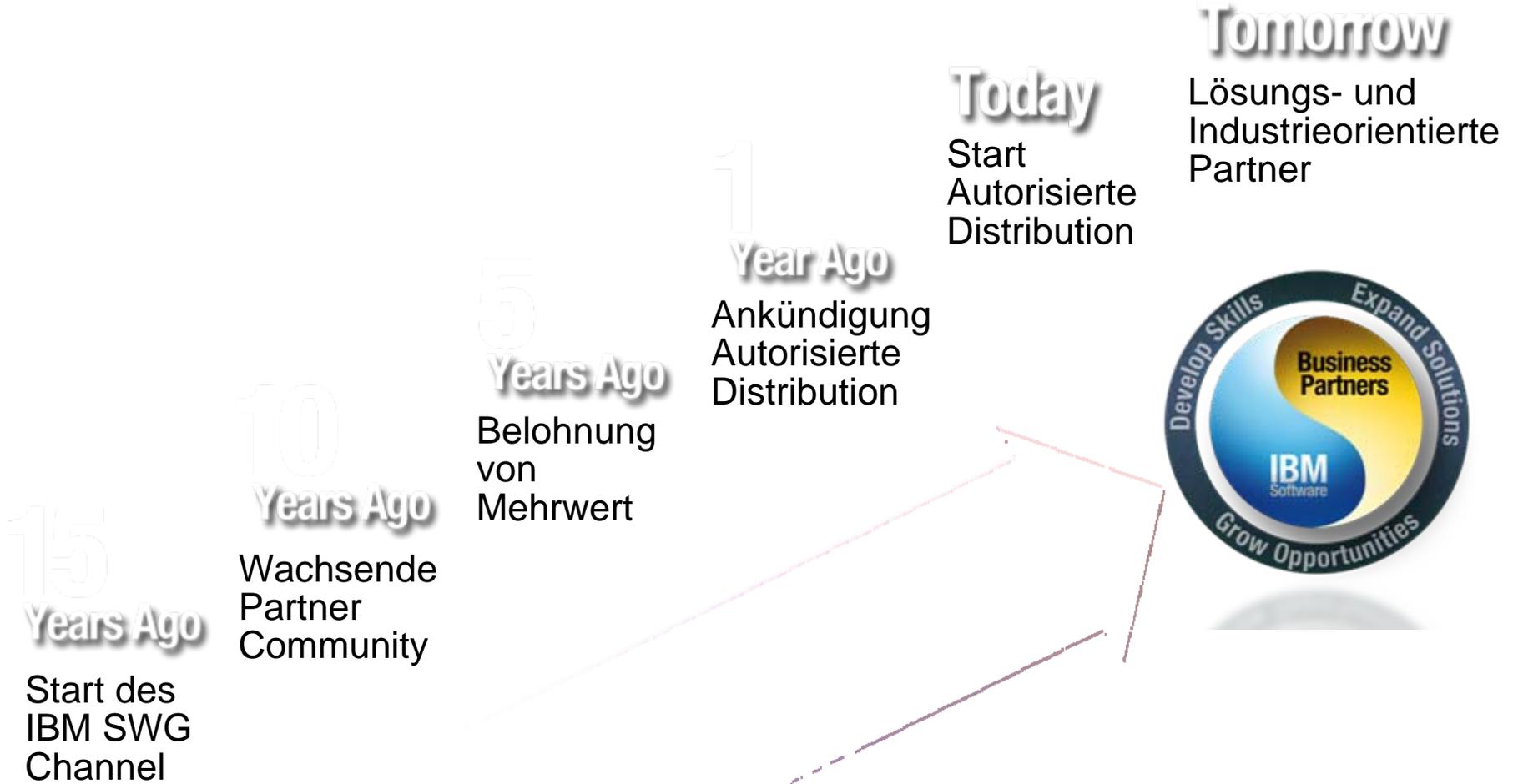
*Barbara Peter  
Business Partner Sales, SWG  
Barbara.Peter@de.ibm.com*



# Prioritäten 2010



# Wir nehmen den Schwung mit in 2010



## 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

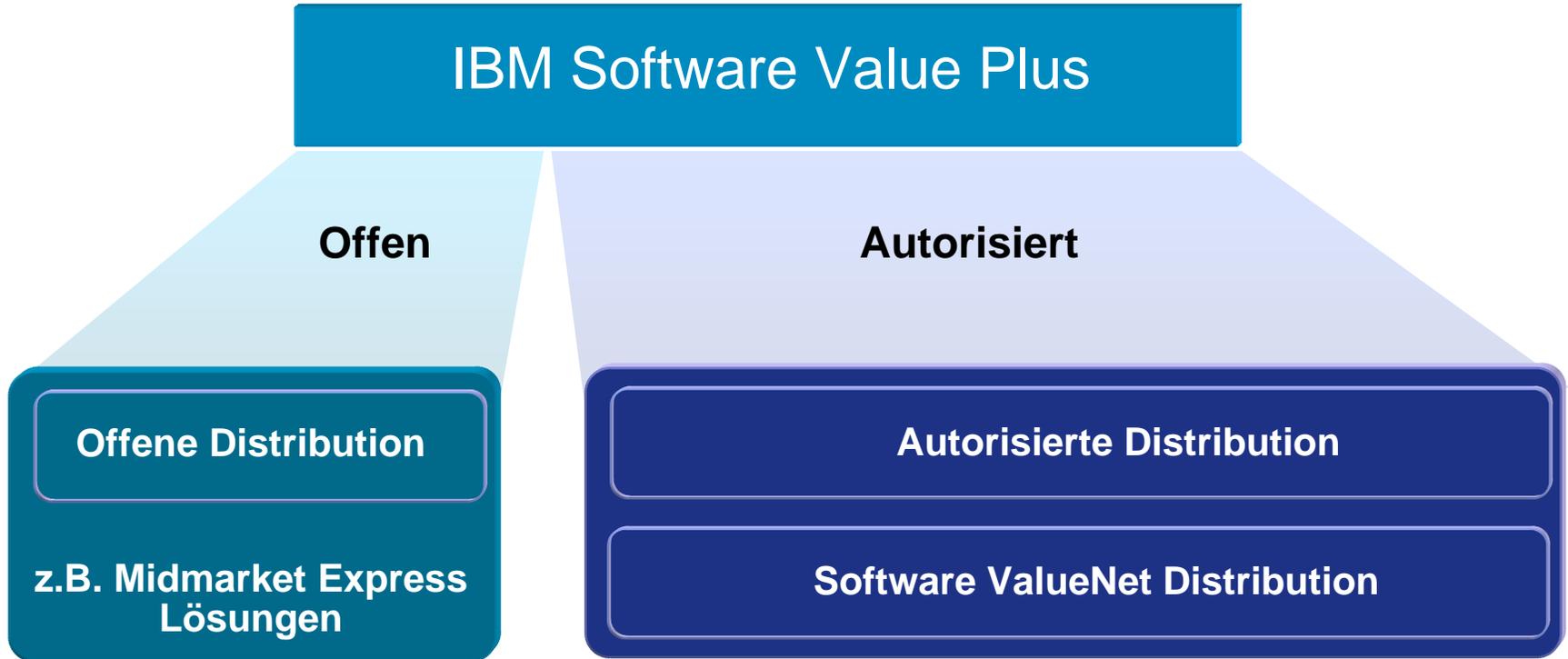
- Führende Middleware BPs zählen Cloud und Appliances zu den Top Wachstumsgebieten



- 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*

# 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	Social Software *3Q2010*	Messaging *1Q2011*	Storage Management	Security & Compliance Management	Automation Enterprise Asset Management

## Autorisierungsgruppen : Software Passport ValueNet

<b>Software ValueNet</b>			
Cognos	Filenet	Infosphere	Optim

# Software Value Plus Initiative - Mehr Geschäftschancen für zertifizierte und autorisierte Geschäftspartner

Mehr Geschäftschancen!

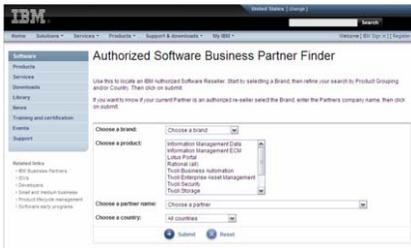
New!



Übergabe von validierten Leads an Geschäftspartner

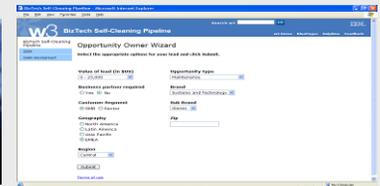
Höhere Transparenz!

New!

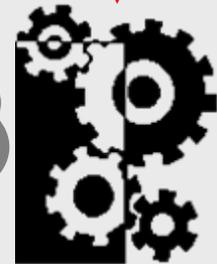


„IBM Software Value Plus Business Partner Finder Tool“

Einfaches Werkzeug



Lead Pass Richtlinien



Einfache Ergebnisse



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

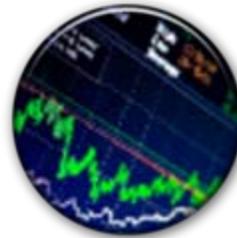
65% der Unternehmen sind bereit für Industrie Know-How mehr zu zahlen



Distribution



Communication



Financial Services



Public



Industrial

Für 2010 sind 130 Weiterbildungsseminare für 15 Branchen geplant

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

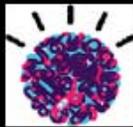
We deliver software that provides clients the **capabilities** required to transform their **industries.**



Smarter Health



Smarter Banking



Smarter Traffic



Smarter Food



Smarter Retail



Smarter Cities

Messaging and Collaboration  
 Unified Communications  
 Social Software  
 Data Management  
 Analytic Applications  
 Analytics, Business Intelligence and Performance Management  
 Information Integration and Master Data Management  
 Enterprise Content Management

Application Infrastructure  
 Connectivity and Integration  
 Electronic Commerce  
 Portals and Mashups  
 Business Process Management  
 Asset Management  
 Network and Service Assurance

IT Service Management  
 Storage Management  
 Security  
 Software Design and Development  
 Business Planning and Alignment  
 Product and Project Management  
 Product and Software Lifecycle Management

# Agenda

- **Software Value Plus Initiative**
  - Überblick
  - Anforderungen für die Autorisierung
  - Software Value Plus – Details zur neuen Lotus Autorisierungsgruppe SS&UC
- **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 **Januar 2010** Erweiterung um die Autorisierungsgruppe:
  - **Messaging**

# 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 - SS&UC

- Startschuss am **01. Juli 2010** für die Autorisierungsgruppen
    - SS&UC (Social Software and Unified Communications) betrifft Sametime, Quickr und Connections
    - **SUT (Details in Kürze)**
  - Anforderungen:
    - 3 Zertifizierungen für die Autorisierungsgruppe SS&UC und SVI Registrierung für SS&UC
- oder
- genehmigte VAP-Lösung für die Autorisierungsgruppe SS&UC

# Zertifizierungen für die Lotus Autorisierungsgruppe - SS&UC

## Verfügbare SS&UC Zertifizierungen:

- **SS&UC Sales Mastery Test M196**
  - Vorbereitende Unterlagen und Details: [http://www-03.ibm.com/certify/mastery\\_tests/eduM196.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/mastery_tests/eduM196.shtml)
- Es gibt derzeit **6 technische Zertifizierungen** für diese Produktgruppe
  - IBM Certified System Administrator - Lotus Connections 2.0
  - IBM Certified System Administrator - Lotus Connections 2.5
  - IBM Certified System Administrator - Lotus Quickr 8.1 for IBM Lotus Domino
  - IBM Certified System Administrator - Lotus Quickr 8.1 for IBM WebSphere Portal
  - IBM Certified System Administrator - IBM Lotus Sametime 8.0
  - IBM Certified Application Developer - IBM Lotus Sametime 7.5
  - Infos unter [http://www-03.ibm.com/certify/certs/lt\\_index.shtml](http://www-03.ibm.com/certify/certs/lt_index.shtml)
- Folgende **SS&UC Technical Sales Mastery Tests** sind verfügbar
  - [M47](#) Lotus Quickr
  - [M62](#) Lotus Connections
  - [M64](#) Lotus Sametime
  
  - [M41](#) & [M42](#) (SUT) → nur für neue Produktgruppe SUT! Näheres in Kürze

## 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  
[http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac\\_wepay\\_sched\\_emea.html](http://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac_wepay_sched_emea.html)
- Beispiele:

<b>Social Software</b>	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Connections 2.0</a>	CN710	<a href="#">#957</a>
	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Connections 2.5</a>	CNW30	<a href="#">#987</a>
	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Quickr 8.1 for IBM Lotus Domino</a>	QR700	<a href="#">#950</a>
	<a href="#">IBM Certified System Administrator - Lotus Quickr 8.1 for IBM WebSphere Portal</a>	QR800	<a href="#">#982</a>

## 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
  - <http://www.ibm.com/partnerworld/partnertools>
  - Login mit IBM ID (E-Mail) und Passwort
  - Benefits and Relationships auswählen
  - Software Value Reseller Authorisation 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 SS&UC validieren → Details in Kürze verfügbar

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 Mail 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

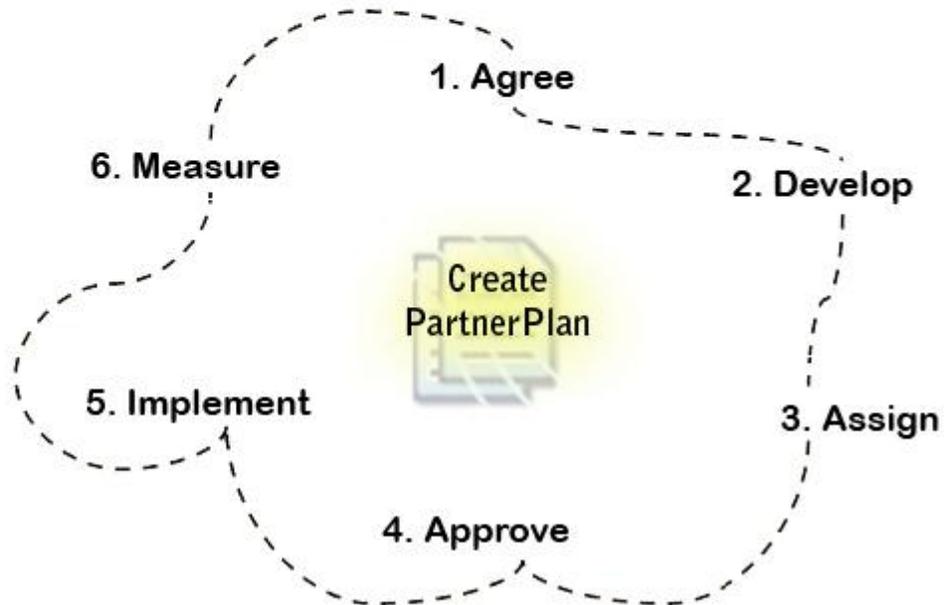
*A relationship process for use with IBM Business Partners*

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

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.

Logged in as:  
lotus1

IBM Confidential



[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**

# 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 ValueNet
- **Software Reseller Autorisation**
- Authorized Independent Training Provider
- TCI for System z
- OTC for Influencer Program

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

## Software Reseller Autorisation

Business Partner, die fortwährend in ihre Skills investieren und diese erfolgreich einsetzen, haben die Möglichkeit eine Untermenge des IBM Software Portfolios weiterzuverkaufen.

Im Software Reseller Authorization Program teilnehmendes landesspezifisches Unternehmen

**Landesspezifisches Unternehmen**

IBM Deutschland GmbH (Ehningen)

# Software Value Plus Registrierung

## Software Reseller Authorisations Vereinbarung

IBM Deutschland GmbH (18z7ggtn)

### Software Reseller Authorization Vertrag

Website Einwilligungstext für IBM Business Partner Vertrag für Software Remarketers of Authorized Programs für alle Länder Bitte lesen Sie sehr sorgfältig alle Bedingungen, drucken diese aus und legen es bei Ihren Unterlagen ab. Durch das Klicken auf den "Ich stimme zu" Button, stimmen Sie zu, dass 1) die IBM Business Partner Beziehung für Software Remarketers of Authorized Programs den (i) Bedingungen des IBM Business Partner Vertrags für Software Remarketers of Authorized Programs unterliegt und (ii) der Genehmigung durch IBM für das Software Reseller Antragsformular, welches Sie eingereicht haben und 2) der Austausch jeglicher vertraulicher Informationen zwischen Ihnen und IBM unterliegt den Bedingungen der IBM Vereinbarung für den Austausch vertraulicher Informationen. Zusätzliche Informationen und Voraussetzungen hinsichtlich der IBM Business Partner Beziehung für Software Remarketers of Authorized Programs, sind im Operations Guide hinterlegt. Sie können sich die Kopien der o.g. Vereinbarungen und den Operations Guide ansehen oder beziehen, indem Sie auf die unten aufgeführten Links klicken und den angezeigten Aufforderungen folgen:

- IBM Business Partner Vereinbarung für Remarketer of Authorized Programs
- IBM Vereinbarung für Austausch von vertraulichen (Confidential) Informationen
- Operations Guide

Durch Klicken auf den untenstehenden "Ich stimme zu" Button, stimmen Sie ferner zu, dass Sie die Gelegenheit hatten, den IBM Business Partner Vertrag für Remarketer of Authorized Programs und der IBM Vereinbarung für den Austausch von vertraulichen Informationen gelesen und verstanden zu haben und Sie den Bedingungen der beiden Vereinbarungen zustimmen.

Für einige Länder, wo man auf den "Ich stimme zu" Button klickt, welches benötigt wird um an das Reseller Autorisation Antragsformular, zu gelangen, werden nicht als Ihre Zustimmung zu den Vereinbarungen akzeptiert und erzeugen auch keine bindende Vereinbarung zwischen den Parteien. IBM wird Sie informieren, falls handschriftliche Vereinbarungen benötigt werden und Sie erhalten hierzu Unterlagen zur Unterschrift. Eine Liste der Länder, wo handsignierte Vereinbarungen vorausgesetzt werden, finden Sie in der Operations Guide zur Information.

**Anmerkung:**Bitte kontaktieren Sie PartnerWorld Contact Services, falls Sie Fragen zu den handsignierten Anforderungen in Ihrem Land haben



Ich stimme nicht zu



Ich stimme zu

# 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 Reseller Autorisation

IBM Deutschland GmbH (18z7ggtn)

**Eine Software Reseller Autorisationsgruppe beantragen**

Bitte eine Reseller Autorisationsgruppe und Beziehung selektieren.

Sobald Sie Ihren Antrag eingereicht haben (durch klicken auf den Button "Sichern), sollten Sie auch die Marketing Information in Ihrem Landesspezifischen Unternehmens-Profil aktualisiert haben. Dies erlaubt IBM Ihre genehmigten Autorisierungen mit Kunden und anderen Business Partner im "Authorized Software Business Partner Finder Tool" zu nutzen.

Reseller Autorisationsgruppe :\*

Beziehung :\*

Name des IBM Value Added Distributors :\*

**Speichern**
**Abbrechen und Beenden**

# Registrierung zu **Software Value Incentive**

# Software Value Incentive Registrierung

← PartnerWorld

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

## PartnerWorld-Profil

---

Willkommen Barbara Peter

---

**Willkommen beim PartnerWorld Profiling**

Bitte wählen Sie über die nachfolgenden L tätige Unternehmen, landesspezifische Ur Bearbeitung aus.

---

**Aktionen, die Ihre Aufmerksamkeit erfordern**

[Schwebende Vereinbarungen verwalten\(3\)](#)

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 ValueNet
- [Software Reseller Autorisation](#)
- Authorized Independent Training Provider
- TCI for System z
- OTC for Influencer Program

# Software Value Incentive Registrierung

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

## Software Value Incentive

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.

Landesspezifische Unternehmen, die am Software Value Incentive-Programm teilnehmen

**Landesspezifisches Unternehmen**

IBM Deutschland GmbH (Ehningen)

<b>PartnerWorld-Profil</b>
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

## Antrag auf Teilnahme an der Software Value Incentive

IBM Deutschland GmbH (18z7ggtn)

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.

Antrag auf Teilnahme an der Software Value Incentive

Ich stimme zu

# Software Value Incentive 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
Value Advantage Plus
Software Value Incentive
Authorized Independent Training Provider
TCI for System z
<b>Benefit hinzufügen</b>

## Software Value Incentive

IBM Deutschland GmbH (18z7ggtn)

### SVI beantragen

Anmelden zu SVI Instruktionen

Wer ist Ihr gewünschter Software Distributor (auserwählter VAD) :\*



Produktgruppe :\*

Kommentare :

Elektronische Anlage akzeptiert von :

Annahmedatum der elektronischen Anlage :



Zugehörige Links

## 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?
  - 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 (kostenlos)
  - <http://ibt.prometric.com/ibmtesting>
- Prometrics Testcenter Suche
  - <http://securereg3.prometric.com/>

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

