

**IBM United Kingdom Limited**

PO Box 41  
North Harbour  
Portsmouth  
Hampshire  
PO6 3AU

Sie finden IBM im Internet unter:

**ibm.com**

Sie finden IBM PartnerWorld for  
Software im Internet unter:

**ibm.com /partnerworld/software**

IBM ist ein eingetragenes Warenzeichen  
der International Business Machines  
Corporation.

- PartnerWorld, DB2, DB2 Universal  
Database, WebSphere, MQSeries,  
EDMSuite und Intelligent Miner sind  
Warenzeichen der International  
Business Machines Corporation.
- Lotus, Domino und Notes sind  
Warenzeichen der Lotus Development  
Corp.
- Tivoli ist ein Warenzeichen von Tivoli  
Systems, Inc.

Andere Namen von Firmen, Produkten  
oder Dienstleistungen können Waren-  
oder Dienstleistungszeichen anderer  
sein.

Verweise auf Produkte, Programme oder  
Dienstleistungen von IBM in dieser  
Veröffentlichung bedeuten nicht, dass  
IBM diese in allen Ländern, in denen  
IBM tätig ist, anbietet. Verweise auf  
Produkte, Programme oder  
Dienstleistungen von IBM bedeuten  
nicht, dass ausschließlich Produkte,  
Programme oder Dienstleistungen von  
IBM benutzt werden können. Es können  
stattdessen alle funktional  
gleichwertigen Produkte, Programme  
oder Dienstleistungen benutzt werden

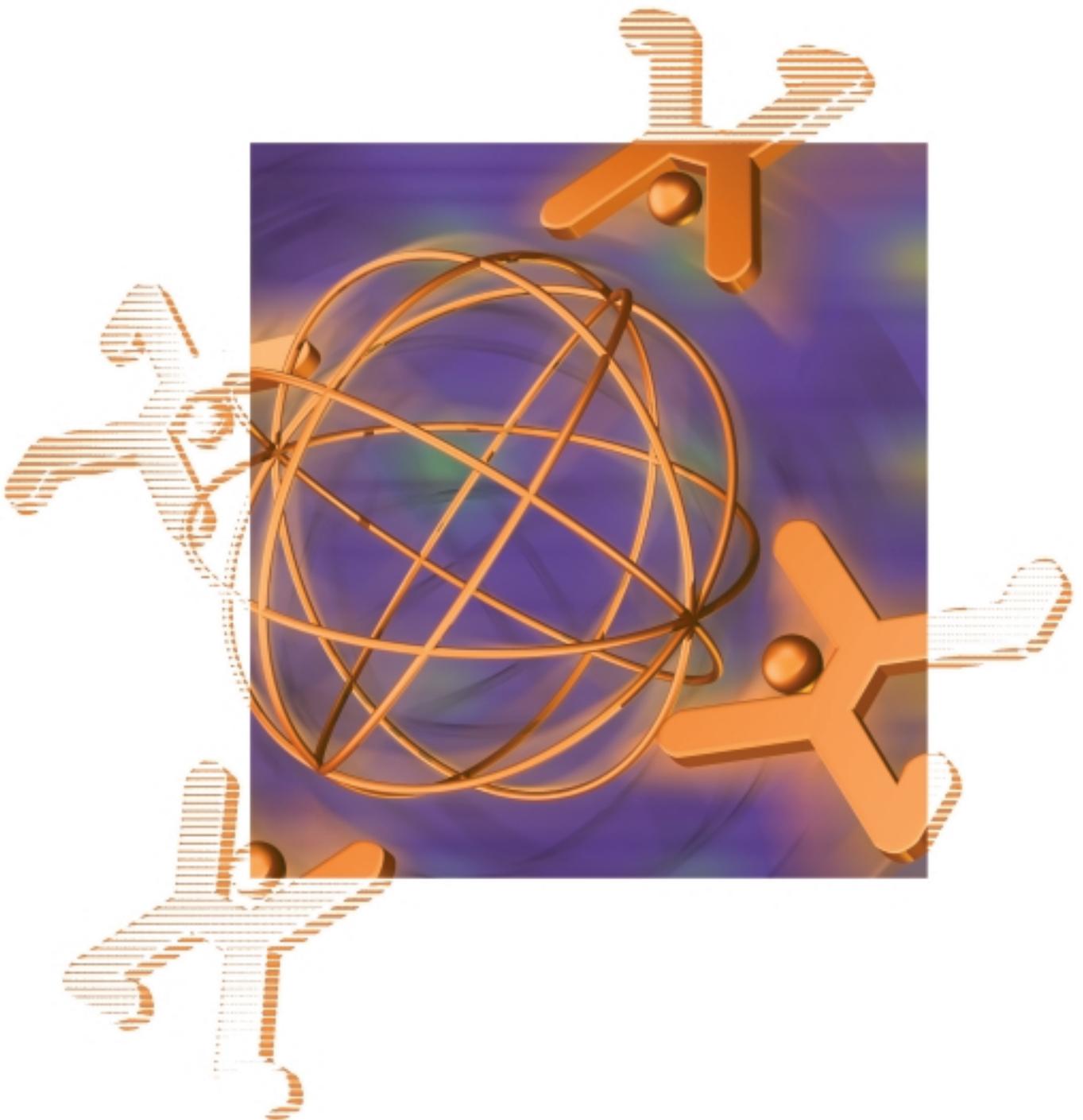
Diese Veröffentlichung dient nur der  
allgemeinen Information.

© Copyright IBM Corporation 2001.

PN 000101GE



*PartnerWorld for Software  
Überblick, Leistungen und Programminformationen*



## Einführung - ein neues Programm für ein neues Jahrtausend

*Was erwarten Sie von einem Software-Unternehmen? Herausragende technische Unterstützung? Kosteneffektive, maßgeschneiderte Schulungsangebote? Unterstützung bei Marketing-Kampagnen? Einen geschäftsfördernden Markennamen? IBM PartnerWorld for Software bietet all diese Vorzüge und noch viel mehr.*

*Durch die Mitgliedschaft können Sie Betriebskosten senken, den Verkaufszyklus verkürzen und die Rentabilität steigern - was letztlich zu gesundem Wachstum führt.*

*Wenn Sie sich also wirklich eine Marktposition sichern wollen, ist es an der Zeit, dass Sie Mitglied bei IBM PartnerWorld for Software werden.*

**Unterstützung und Wachstum für Ihr Unternehmen**

Mit Hilfe von PartnerWorld for Software können Sie die Chancen zum Verkauf von Lösungen gewinnbringend nutzen — Geschäftschancen, durch die sich Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern abhebt und die den Verkauf Ihrer Top-Produkte fördern.

PartnerWorld for Software belohnt Business Partner für ihre Kompetenz, ihr Engagement und ihren Beitrag zum Erfolg von IBM Softwareprodukten mit einem umfassenden Leistungspaket, zu dem Schulungen und technische Unterstützung ebenso gehören wie gemeinsame Marketing-Aktivitäten und Incentives. Es wurde für die Business Partner konzipiert, deren Ziel es ist, den Wert von IBM Software zu steigern: Systemintegratoren, Value-Add Reseller oder Distributoren, Beratern oder Web-Integratoren. Der Schwerpunkt liegt auf Kompetenz, die über reine Produktkenntnisse hinausgeht, und auf der Bereitstellung kompletter e-business Lösungen.

**Wie funktioniert PartnerWorld for Software?**

Im Mittelpunkt des Programms steht die Verfügbarkeit branchenführender Expertise von IBM Software. Deshalb müssen alle „Advanced“ Partner in PartnerWorld for Software mindestens eine Software-Zertifizierung vorweisen. Unternehmen, die alle Vorzüge der „Premier“-Mitgliedschaft genießen wollen, müssen sich auf einem wesentlich höheren Niveau engagieren. Und an diesem Engagement können Ihre Kunden ablesen, dass Sie in der Lage sind, die erfolgreichen Lösungen zu bieten, auf die Ihre Mitgliedschaft bei PartnerWorld for Software schließen lässt.

Als Mitglied von PartnerWorld for Software haben Sie Zugang zu den aktuellsten technischen und marketingbezogenen Informationen, dank derer Sie Ihren Kunden die neuesten, geeignetesten und effektivsten Lösungen anbieten können. Da es sich bei der Software von IBM um strategische Produkte handelt, können Business Partner erfolgreiche, unternehmenskritische Lösungen für Umgebungen mit Software verschiedener Hersteller entwickeln, da sie sicher sind, dass die Kundeninvestitionen mit den sich ändernden Geschäftsanforderungen Schritt halten werden.



### Stufen der Mitgliedschaft

Je mehr Sie sich engagieren und in IBM Software investieren, um so größer sind Ihre Vorteile, die mit einem Aufstieg in einen höheren Level verbunden sind.

PartnerWorld for Software bietet drei Stufen der Mitgliedschaft mit unterschiedlichen Voraussetzungen an. Sie basieren auf einer Bewertungsstrategie, die die Investitionen von Business Partnern in IBM Lösungen, Produkte, Services und Technologien sowie eine Konzentration auf e-business Lösungen anerkennt. Je höher Ihre Mitgliedsstufe, desto mehr profitieren Sie - und auch die Erwartungen von IBM an Ihr Engagement steigen. Es gibt vier Bewertungskategorien:

- Engagement (z. B. aktuelles Firmenprofil, E-Mail-Adresse)
- Kompetenz (z. B. technische Zertifizierungen)
- Umsatzvorgaben (z. B. direkte und/oder beeinflusste Umsatzziele)
- Kundenzufriedenheit (z. B. Kundenreferenzen)

Für jede Stufe sind spezielle Kriterien definiert, aber es sind nicht für jede Stufe alle Kategorien erforderlich. ‚Member‘ und/oder ‚Advanced‘-Mitgliedschaft ist unmittelbar nach Erfüllung der Kriterien möglich. Mitgliedschaft auf ‚Premier‘-Stufe erfordert jedoch die Einreichung und Prüfung von Umsatzvorgaben und Kundenreferenzen.

#### ‚Member‘ Level

Basisunterstützung bei der Implementierung von Softwaretechnologien. Erfordert ein Mindestengagement. Dies schließt ein jährlich aktualisiertes Business Partner-Profil und die Zustimmung zur PartnerWorld-Vereinbarung ein.

#### Stufe ‚Advanced‘

Für Business Partner, die Ressourcen in Softwaretechnologien und -lösungen investiert haben. Erfordert nachgewiesenes Engagement für PartnerWorld for Software und überprüfbare Kompetenz im Bereich Softwaretechnologien und -lösungen.

#### Stufe ‚Premier‘

Für Business Partner, die erhebliche Ressourcen investiert haben. Erfordert nachgewiesenes Engagement für PartnerWorld for Software, Beiträge zu einem wachsenden Marktanteil für unsere Software, Kompetenz im Bereich Softwaretechnologien und -lösungen sowie im Verkauf der IBM e-business Strategie und hohe Standards im Bereich Kundenzufriedenheit.

*Wir haben ein umfassendes, geschäftsförderndes Programm zur Vermarktung, Implementierung und Unterstützung von e-business entwickelt. Das Ergebnis? Bessere Chancen für Wachstum, Rentabilität und Ausbau der Marktposition sowie beispiellose Unterstützung mit wertvollen Vergünstigungen.*



# Geschäftschancen, Unt

## **Einzigartige Geschäftschancen**

Wir haben ein umfassendes, geschäftsförderndes Programm zur Vermarktung, Implementierung und Unterstützung von e-business Lösungen entwickelt. Das Ergebnis? Bessere Chancen für Wachstum, Rentabilität und Ausbau der Marktposition sowie beispiellose Unterstützung mit wertvollen Vergünstigungen.

### • **Wachstum**

Der Bereich der mittelständischen und kleinen Unternehmen führt das Wachstum im e-business mit einer proportionalen Wachstumsrate von über 30 Prozent an. Bei der Vermarktung unserer Lösungen in diesem Segment sind wir auf Business Partner angewiesen - und wir helfen ihnen durch kontinuierliche Werbe- und Co-Marketing-Maßnahmen.

### • **Rentabilität**

Eine jüngere Studie von Meridian Technology Marketing hat gezeigt, dass für jeden Dollar, der für IBM und Lotus Software ausgegeben wird, ein wesentlich höherer Betrag für zusätzliche Software, Hardware und Services ausgegeben wird. 1999 kamen auf jeden Dollar, der für Lotus Notes und Domino Software ausgegeben wurde, durchschnittlich 10,44 Dollar für zugehörige Software und Services mit hohen Margen wie Beratung. Eine weitere Meridian-Studie ergab, dass für jeden Dollar, der für IBM Software ausgegeben wird, 6-11 Dollar für Business Partner Services, 6 Dollar für IBM Hardware und Hardware anderer Hersteller und 3 Dollar für Business Partner Software und andere Software ausgegeben werden. Diese zusätzlichen Absatzchancen erhöhen Ihre Rentabilität.

### • **Führende Marktposition**

IBM ist anerkannter Marktführer im Bereich e-business und erzielt die höchsten Umsätze in folgenden e-business Segmenten: Collaborative Server, Web Server, Web Development, e-commerce Web Server und Security Management<sup>#</sup>. Sie können von unserer Marktführerposition profitieren und einen Wettbewerbsvorteil erzielen.

# Daten von der Gartner-Gruppe

## **Die vier Segmente**

Um ein deutliches Bild von der e-business Landschaft entstehen zu lassen, hat IBM Software vier wichtige Marktsegmente oder Tätigkeitsbereiche benannt, in denen Sie Ihr Geschäftsmodell umsetzen und mit Hilfe der wertvollen Angebote von PWSW Ihre Umsatzziele erreichen können.

**Transformation and Integration** — Hilft Kunden, mittels Internet die Verbindung zu traditionellen Anwendungen und neuen Bereichen herzustellen und so ihre Organisation zu verändern. Zu den führenden IBM Angeboten von leistungsstarker und skalierbarer Software gehört Application and Integration Middleware mit Marken WebSphere, Lotus Domino und MQSeries für Anwendungsintegration und DB2<sup>®</sup> für Datenbank-Management.

**Leveraging Information** — Unternehmen brauchen Datenbankverwaltung, Content-Management und Funktionen zur Verwaltung unternehmenskritischer Informationen, um ihre Daten optimal zu nutzen. Zu den IBM Angeboten in diesem Bereich gehört die DB2<sup>®</sup>-Produktfamilie mit DB2 Universal Database<sup>®</sup>, Digital Library, EDMSuite<sup>®</sup>, OLAP Server und Intelligent Miner<sup>®</sup>.

**Leveraging Know-How** — Deckt den Bereich vom einfachen Unified Messaging über Collaboration und e-Learning bis hin zu echtem Knowledge-Management ab. Es geht darum, Mitarbeiter aus den verschiedensten Unternehmensbereichen miteinander in Verbindung zu bringen und ihnen die Möglichkeit zu geben, auf Wissen und Expertise sowie auf Tools und andere Dinge zuzugreifen, die erforderlich sind, um notwendige Informationen zu beschaffen. Die Lotus Development Corporation, eine Tochtergesellschaft der IBM Corporation, bietet mit der Domino und Notes<sup>®</sup>—Produktfamilie branchenführende Lösungen für das Knowledge-Management an.

**Managing Technology** — Das Management komplexer Technologien ist ein sensibler Bereich. Hier muss gewährleistet werden, dass intelligente Verknüpfungen vorhanden sind. Auf Standards basierende Verzeichnisse für Authentifizierung und Autorisierung, präzise definierte Sicherheitsrichtlinien für optimale Zugriffssteuerung und umfassendes Systemmanagement garantieren einen effizienten und effektiven Betrieb des IT-Systems. IBM bietet mit Tivoli<sup>®</sup> Systems für die Systemverwaltung und der SecureWay<sup>®</sup>-Produktfamilie Spitzenlösungen für die Zugriffssteuerung und sichere, intelligente Verbindungen.

# Unterstützung, Incentives

## Beispiellose Unterstützung

PartnerWorld for Software bietet kostenlose Leistungen und eine Vielzahl von zusätzlichen Vorteilen, die Sie mit dem Kauf des Value Packages for Software erhalten. Die Vorteile entsprechen den drei Stufen der Mitgliedschaft - 'Premier', 'Advanced' und 'Member' — und stellen eine Anerkennung der Investitionen unserer Business Partner in IBM Software dar. Es gibt folgende sechs Leistungskategorien:

- **Marketing- und Vertriebsunterstützung**  
Hilft Business Partnern beim Verkauf oder der Anbahnung des Verkaufs zahlreicher IBM Produkte, Services und e-business Lösungen. Marketing- und Vertriebsunterstützung umfasst Produktinformationen, Softwarecodes, Marketing-Kampagnen, Co-Marketing-Material, den Eintrag in das Business Partner Directory und Kontakt zu anderen Business Partnern über Business Partner Connections.
- **Schulungen**  
Zugang zu einem umfangreichen Portfolio an IBM/Lotus Schulungsangeboten für den technischen Bereich sowie für den Vertrieb. Dazu gehören auch die neuen e-business Schulungen.

- **Technischer Support**

Technische Unterstützung zu IBM Produkten und Lösungen.

- **Incentives**

Ein umfangreiches Incentive-System sowie Angebote zur Vertriebsunterstützung, die Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten fördern und von denen Sie in Ihrer gesamten Unternehmensführung profitieren.

- **Finanzierung**

Großzügige finanzielle Unterstützung für Sie und Ihre Angebote an die Kunden. Zu den Angeboten gehören umfangreiche Finanzplanungs-Tools sowie Kauf-/Leasing-Angebote, die Kunden den Erwerb von IBM Produkten, Service und e-business Lösungen erleichtern.

- **Relationship Management**

Zugang zu aktuellen Informationen, Tools und Unterstützung auf der Grundlage einer Business Partner-Beziehung zu IBM.

## Wertvolle Incentives

Flexible finanzielle Anreize können Sie nach Ihrem Ermessen einsetzen, um Ihre Geschäftsabläufe zu optimieren und Ihren Umsatz zu steigern. Zu diesen Incentiveprogrammen gehören die Value Compensation Rewards und die jährliche Verleihung des Beacon Awards. Mit den Beacon Awards werden Geschäftspartner ausgezeichnet, die ihren Kunden hochwertige e-business Lösungen und Services auf der Basis von IBM, Lotus und Tivoli Technologien anbieten. Value Compensation belohnt Sie für Ihre Aktivitäten im Bereich der mittelständischen und kleinen Unternehmen. Zu den Value Compensation Rewards gehören folgende Programme:

- Das „Sales Assistance Program“ belohnt Ihre Pre-Sales-Aktivitäten, die zum Abschluss von Software-Verkäufen führen
- „now you“, ein weltweites Verkaufsförderungsprogramm, das Ihnen viele attraktive Preise, abhängig von Ihren Verkaufsleistungen, bietet



Wie wir das Wachstum Ihres Unternehmens fördern

### **Kostenlose Leistungen**

Zu den kostenfreien Basisvorteilen gehören hauptsächlich elektronisch zur Verfügung gestellte Informationen und Unterstützung für Partner mit Member-Status. Zu den Angeboten gehören derzeit über das Internet verfügbare Marketing- und Vertriebsinformationen, Schulungsübersichten und rund um die Uhr abrufbare technische Unterstützung (7x24). Auf den höheren Mitgliedsstufen sind Incentives, Einträge im Business Partner Directory, Verwendung von Emblemen und Logos, Einladungen zu Veranstaltungen für Business Partner und Nominierung für Awards zu nennen. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie, wenn Sie die entsprechende Kategorieüberschrift in der Tabelle unter „Membership Centre“ > „Membership Basics“ > „Benefits Offerings“ auf der Website unter

[ibm.com/partnerworld/software](http://ibm.com/partnerworld/software) anklicken.

### **Leistungen aus dem Value Package for Software**

Im gebührenpflichtigen Value Package für Software sind technischer Support, Implementierung und IBM Software-Angebote enthalten, die Sie in den Bereichen unterstützen, die Sie als kritisch für den Erfolg Ihres Unternehmens eingestuft haben. Das Value Package wurde in Zusammenarbeit mit Business Partnern entwickelt und zielt hauptsächlich darauf ab, Ihnen die Unterstützung im Bereich Schulung, Technologie und Software zu geben, die Sie brauchen, um Ihre Kompetenzen zu erweitern, Ihren Marktauftritt zu beschleunigen und die Rentabilität Ihres Unternehmens zu erhöhen.

Mit dem Value Package führen wir unsere Strategie fort, den Großteil der finanziellen Unterstützung zertifizierten Mitgliedern zugute kommen zu lassen. Da zertifizierte Geschäftspartner das größte Engagement gegenüber unserem Portfolio zeigen und das größte Umsatzwachstum aufweisen, ist es für uns sinnvoll, so viel wie möglich in ihren Erfolg zu investieren. Das Value Package ist in drei verschiedenen Versionen erhältlich, die den einzelnen Mitgliedsstufen entsprechen, wobei die enthaltenen Leistungen von Stufe zu Stufe zunehmen und bei der Stufe ‚Premier‘ das höchste Niveau erreichen. Allerdings ist das Value Package so ausgelegt, dass der Aufstieg durch die Programmstufen erleichtert wird. Die zusätzlichen Vorteile einer neu erreichten Stufe sind sofort verfügbar, ohne dass ein zusätzliches Value Package erworben werden muss.

Das Value Package ist ein jährlich erneuerbares Angebot im Wert von 1295 Dollar an alle Business Partner (wobei der tatsächliche Gegenwert der enthaltenen Leistungen deutlich höher ist).

Der Kauf des Value Package empfiehlt sich für alle Business Partner, die ihr Engagement für IBM zeigen wollen. Durch den Kauf des Value Package erhalten Sie nicht nur umfangreiche Leistungen, sondern Sie qualifizieren sich auch als wichtiger Business Partner und profitieren von gemeinsamen Marketing Events.

#### • **IBM Plaza für e-business**

Falls die Idee, Ihre e-business Lösungen einem breiteren Publikum zu präsentieren, bisher an fehlenden Ressourcen gescheitert ist, dann ist IBM Plaza für e-business die Antwort für Sie. Die Plaza kombiniert die Hardware-, Software- und Technologie-Unterstützung, die Sie zur Präsentation Ihrer Lösung brauchen, mit allen erforderlichen Materialien für ein professionelles Marketing-Event. IBM Plaza für e-business ist der kostensparende Weg zum Kunden. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter [www.e-business-plaza.com](http://www.e-business-plaza.com)

#### • **PR101 Kit**

Stellt die Tools für ein wirkungsvolles Public-Relations-Programm zur Verfügung. Das Material wird Ihnen helfen, für Ihre IBM e-business Lösungen zu werben und den Wert von IBM Technologien und Business Partner-Beziehungen zu steigern. Diese Tools werden im Laufe des Jahres 2001 im Zusammenhang mit speziellen Programmen und Ankündigungen zur Verfügung gestellt werden.

# Wort

- **Business Partner Connections**  
Business Partner Assessment Tools — Bewerten Sie Ihre Stärken im Bereich der Zusammenarbeit und analysieren Sie die Faktoren, die für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit anderen Business Partnern ausschlaggebend sind. Oder machen Sie einen Kompatibilitätstest mit Ihrem potentiellen Business Partner, um herauszufinden, ob Sie zusammenpassen.
- **Demo- und Evaluierungssoftware**  
Hier handelt es sich um Software zu Demo- und Evaluierungszwecken, die nicht für den Wiederverkauf vorgesehen ist. Diese Software steht auf CD oder als Download zur Verfügung.
- **Run-Your-Business Software**  
Wählen Sie aus unserem speziellen Softwareangebot, was Sie für Ihren Geschäftsablauf benötigen. Je höher Ihre Mitgliedsstufe, desto größer ist die Auswahl, die Ihnen zur Verfügung steht. Die Softwarelizenzen sind für den internen Gebrauch an Ihrem Firmenstandort vorgesehen. Softwareoptionen aus folgenden Bereichen stehen zur Auswahl: IBM Suites (einschließlich Lotus Server und Clients), IBM Solutions, IBM SecureWay und Lotus SmartSuite.
- **„You Pass, We Pay“**  
Teilweise oder vollständige Erstattung Ihrer Schulungskosten für die Erlangung bestimmter Zertifizierungen.
- **„You Test, We Pay“**  
Kostenerstattungen von Tests für die Erlangung bestimmter Zertifizierungen. „You Test, We Pay“ bietet einmalige Erstattung der Gebühren für den Zertifizierungstest (unabhängig vom Testergebnis).
- **„You Attend, We Pay“**  
Erstattung der Kosten für die Teilnahme an bestimmten Kursen. Die Kurse, die dafür in Frage kommen, führen nicht unbedingt zu einer Zertifizierung, ermöglichen dem Business Partner aber eine erhebliche Erweiterung seiner Fähigkeiten.
- **Business Skills Workshops und Seminare** — Beispiele für aktuelle Angebote:
  - Workshop „Mergers & Acquisitions — Selling Up, Selling Out“
  - Workshop „Go to Market Strategy“
  - Workshop „Advanced Partnering“
  - Workshop „Managing Growth for Profitability“
  - e-Channel-Workshop
- **F&A-Foren (Web-basierend)**  
Reichen Sie eine unbegrenzte Anzahl Fragen ein und erhalten Sie eine Antwort von erfahrenen IBM und Lotus-Experten.
- **Private F&A (Web-basierend)**  
Reichen Sie eine unbegrenzte Anzahl persönlicher Fragen ein und erhalten Sie eine Antwort von erfahrenen IBM und Lotus-Experten (1:1-E-Mail-Austausch).
- **Techline**  
Technische Vertriebsunterstützung (per Telefon, über PartnerLine) für den Verkauf von Softwarelösungen.
- **„You Call, We Pay“-Erstattung**  
Schließen Sie Supportverträge mit dem Technischen Support von IBM und Lotus ab (z. B. Lotus Customer Support und IBM SupportLine) und legen Sie Rechnungen zur Erstattung bis zu einem bestimmten Betrag vor.
- **Premier Enterprise Option**  
Bietet die Möglichkeit, Qualifikationskriterien auf dem ‚Premier Level‘ länderübergreifend für mehrere Standorte innerhalb einer bestimmten geografischen Region (EMEA) zu addieren. Ermöglicht auch die Zusammenfassung erworbener Leistungen für diese Standorte. Die Enterprise Option berücksichtigt die Entscheidung mancher Business Partner, ihre kompetenten, zertifizierten Ressourcen zu zentralisieren.



# IBM

Business Partner erhalten Informationen über PartnerWorld for Software-Aktualisierungen sowie andere wichtige Programm- und Produktinformationen in Form von regelmäßigen Mitteilungen und Ad-hoc-Mitteilungen. Dazu gehören gedruckte Mailings, E-Mails, Newsletters, Events, Webcasts und Websites. Außerdem haben Business Partner die Möglichkeit, markenspezifische Newsletters in elektronischer oder gedruckter Form zu erhalten.

Im Rahmen unserer Bemühungen, unseren Business Partnern einen effizienten, persönlichen Service zu bieten, stellen wir Ihnen Hard- und Softcopyinformationen zur Verfügung, die (anhand Ihres aktuellen Profils) auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind, oder wir informieren Sie darüber, wie Sie bei Bedarf auf umfassendere Informationen zugreifen können.

- **Elektronische Mitteilungen**

Alle Business Partner erhalten regelmäßig allgemeine und - anhand ihres Profils - zielgruppenorientierte E-Mails.

- **Das Web-Portal von PartnerWorld for Software**

Das Portal ist in öffentliche und geschützte Bereiche unterteilt. Der öffentliche Bereich gibt einen Überblick über Programm und Leistungen von PartnerWorld for Software, bietet Zugang zum Business Partner-Verzeichnis und enthält Links zu anderen relevanten Websites. Über die persönliche „Business Partner Zone“ können Business Partner ihr Firmenprofil aktualisieren, Software bestellen und auf Marketing- und Vertriebsinformationen zugreifen.

... stellen wir Ihnen Hard- und Softcopyinformationen zur Verfügung, die (anhand Ihres aktuellen Profils) auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind, oder wir informieren Sie darüber, wie Sie bei Bedarf auf umfassendere Informationen zugreifen können.

- **Webcasts**

Diese Technologie wird sowohl für Programm- als auch für Marketing-Mitteilungen verwendet.

- **Gedruckte Mitteilungen**

Die Zeitschrift **PartnerWorld for Software Connects** erscheint elfmal jährlich und informiert Sie über Neuigkeiten von IBM. Eine übersetzte Softcopy-Version von Connects erscheint auf der Website von PWSW kurz nach Veröffentlichung der gedruckten Version.

**Solutions NOW!** Die Zeitschrift für Business Partner, die für ihre Lösungen und Technologien werben wollen. Solutions Now! wird zweimal jährlich an 50.000 Entscheidungsträger, die IBM und Lotus-Lösungen implementieren, innerhalb EMEA verteilt.

- **Abonnements**

Business Partner können für sie relevante Informationen sowohl in elektronischer als auch in gedruckter Form abonnieren. Zu den elektronischen Quellen gehören Software News Alert, iSource (Ankündigungen) und brand news. Als Hardcopy können verschiedene markenspezifische Zeitschriften wie MQ Magazine, DB2<sup>®</sup> Magazine und Transaction Magazine abonniert werden.



## Profitieren Sie noch mehr durch Ihre Beteiligung bei den PartnerWorld-Initiativen

Ziehen Sie den maximalen Nutzen aus PartnerWorld for Software - profitieren Sie von zusätzlichen Angeboten. Wir bieten Ihnen sechs Initiativen an, die auf Ihre vorhandenen Investitionen in PartnerWorld for Software aufbauen. Diese Initiativen würdigen Ihre Investitionen in das breit gefächerte Software-Portfolio von IBM, Ihre Marketing-Aktivitäten im Bereich der IBM Hardware-systeme und Services sowie Ihre eigenen Angebote rund um IBM Technologien. Finden Sie heraus, welche Initiative Ihrem Unternehmen am meisten nutzt und Sie am besten darin unterstützt, Spitzenlösungen im Bereich des e-business anzubieten.



### Lotus-Initiative

Business Partner, die Lotus-Lösungen anbieten, spielen eine wichtige Rolle, wenn es um das größte Kapital jedes Unternehmens geht - die Art und Weise, wie Mitarbeiter kommunizieren, zusammenarbeiten, lernen und handeln. Durch Beteiligung an der Lotus-Initiative erhalten Sie schrittweise erweiterte technische Unterstützung und Vertriebsunterstützung von Lotus, die über das bestehende Angebot von PartnerWorld for Software hinausgeht. Sie erhalten die Tools, die Sie brauchen, um die marktführende Lotus-Kundenbasis zu nutzen und sie auf die nächste Stufe des e-business zu führen.

### Lotus Authorized Education Centers (LAECs)

Technische Schulungen sind ein Wachstumssektor, und Lotus-Lösungen repräsentieren Spitzentechnologie. Die Lotus Authorized Education Center bilden ein weltweites Netz von Schulungsorganisationen, die autorisiert sind, verschiedene Formen von Lotus-Schulungen durchzuführen. Die LAECs bieten sowohl einen allgemeinen Schulungsplan an als auch Kurse, die auf Kundenanforderungen zugeschnitten und am Standort des Kunden durchgeführt werden können. Die Schulungslösungen werden an unterschiedliche Teilnehmerkreise angepasst (z. B. IT-Fachkräfte, Endanwender, die ihre technische Kompetenz erweitern wollen oder Führungskräfte, die Management- und Business-Themen vertiefen wollen). Die LAECs bieten umfassende Programme mit Schulungslösungen zu Lotus Notes\*/ Domino\*- und anderen Messaging- und Groupware-Produkten sowie zu Produkten in Bereichen wie Knowledge-Management und e-Learning.

### e-business zertifizierte Business Partner

Wenn es um e-business geht, gibt es keinen bekannteren und renommierteren Namen als IBM. Deshalb bringt Ihnen die IBM Firmeninitiative „Certified for e-business - Business Partner“ einen großen Wettbewerbsvorteil: e-business Firmen-zertifizierung schafft eine neue Nachfrage nach Ihren Produkten und Services und das Vertrauen bei Ihren Kunden, dass Sie hoch qualifiziert dafür sind, ihnen e-business Lösungen zu liefern. Nach Ihrer Zertifizierung sind Sie berechtigt, das neue IBM Emblem „Certified for e-business — Business Partner“ zu verwenden und durch Werbe- und Marketing-Programme von IBM zusätzlichen Marktwert zu gewinnen.

### IBM Solution Specialties for e-business

Diese Initiative würdigt die Verdienste von Business Partnern, die herausragende e-business Lösungen anbieten und implementieren. IBM wirbt für Solution Specialties-Teams und präsentiert sie Kunden, IBM Vertriebssteams und anderen Business Partnern. Das Solution Specialist-Unternehmen erhält auch verstärkte Unterstützung von IBM bei der Vermarktung seiner Lösungen. Business Partner können als Solution Specialty-Unternehmen anerkannt werden, wenn sie Kompetenz und Erfahrung bei der Implementierung komplexer Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management (CRM), E-Commerce, Enterprise Application Solutions (EAS/ERP), Storage Area Network (SAN), Server Consolidation oder Supply Chain Management (SCM) beweisen. Mit der Anerkennung als Solution Specialty-Unternehmen können auch einige Anforderungen für die Initiative „Certified for e-business - Business Partner“ erfüllt werden.

### Web-Integratoren

Diese „Go-to-Market“-Initiative unterstützt Web-Integratoren bei der Steigerung ihrer Internet Professional Services die sie mittels IBM Technologien anbieten. Sie ist darauf ausgerichtet, ausgewählte neue Business Partner bei der Förderung von e-business Lösungen mit IBM Produkten und Services zu unterstützen. Auswahlkriterium ist die Entwicklung einer langfristigen Beziehung mit IBM.

### Service Provider für e-business

Diese Initiative unterstützt Internet Service Provider (ISPs), Application Service Provider (ASPs) und Hosting Service Provider, die hoch entwickelte Anwendungen implementieren und sich auf neuen Märkten etablieren. Die Unterstützung wird in Form von Zugang zu Technologie, Schulungen, e-business Expertise und Tools für die Unternehmensentwicklung geleistet. Das Programm erhöht außerdem die Reichweite von Service Providern durch die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit Value-Add Resellern, Independent Software Vendors, Business Partnern für Lösungsentwicklung, Beratern und Systemintegratoren innerhalb des ausgedehnten IBM Netzwerks.

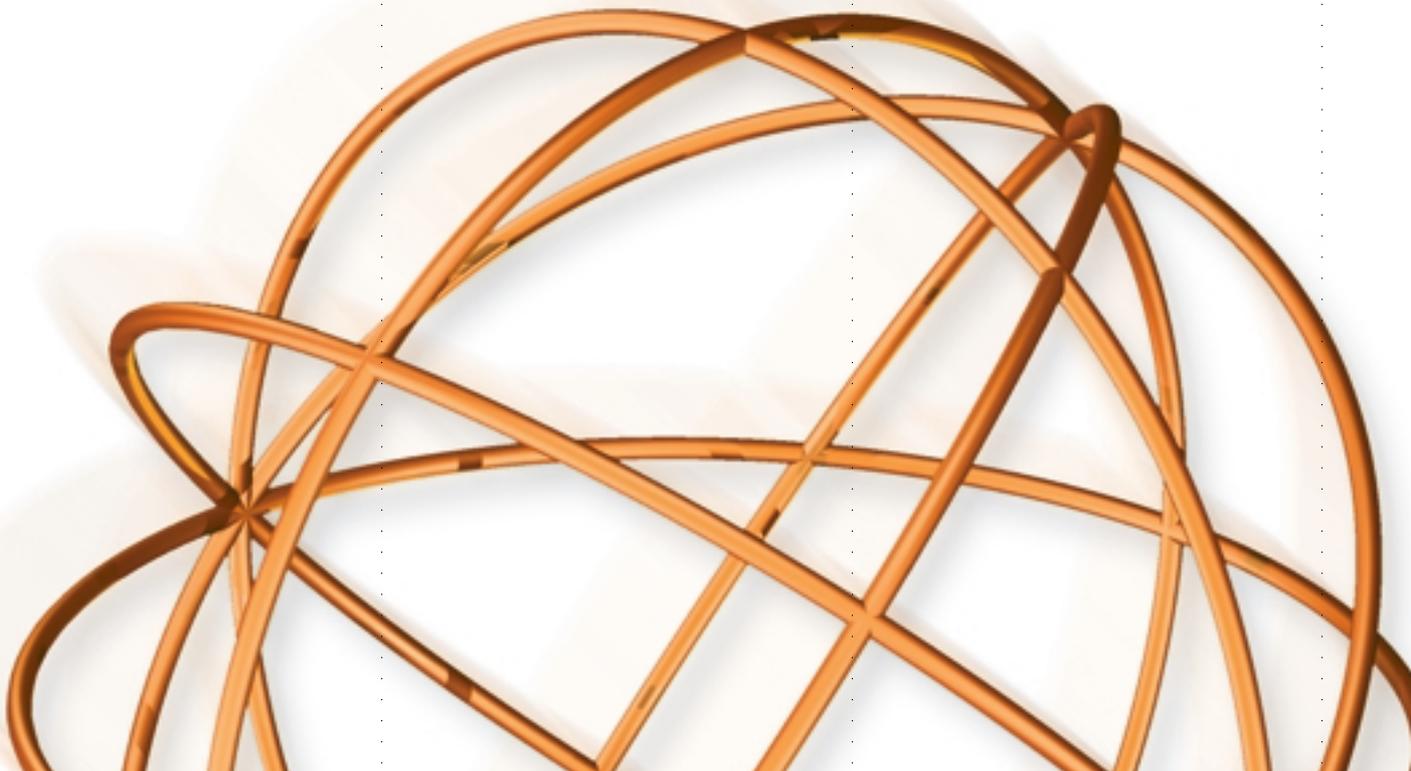
## Kommt die Mitgliedschaft für Sie in Frage?

Wenn Sie glauben, dass Ihr Unternehmen für die Mitgliedschaft bei IBM PartnerWorld for Software qualifiziert ist und Sie es registrieren lassen wollen, füllen Sie bitte das Anmeldeformular aus, das Sie im PartnerWorld for Software-Internetportal unter [ibm.com/partnerworld/software](http://ibm.com/partnerworld/software) finden.

Nähere Informationen hierzu finden Sie unter [ibm.com/partnerworld/software](http://ibm.com/partnerworld/software)

Für Unterstützung wenden Sie sich bitte telefonisch unter einer der aufgelisteten Nummern an die IBM Software PartnerLine:

Land	Telefonnummer
Österreich	01-2 45 92 59 10
Deutschland	0 70 32 - 1 54 92 12
Schweiz (französisch)	0 22-3 10 09 71
Schweiz (deutsch)	01-2 12 64 10
Schweiz (italienisch)	0 91-9 71 01 56
International (englischsprachige Unterstützung)	+44 1475 557060



# Anhang — Komponenten des Value Package

## Unterstützung bei Fortbildungsmaßnahmen

	Member	Advanced	Premier
"You Pass/ We Pay" (YPWP)	3.000 Dollar pro Standort bei entsprechender Zertifizierung	7.000 Dollar pro Standort bei entsprechender Zertifizierung (max. 6000 Dollar pro Person)	25.000 Dollar pro Standort bei entsprechender Zertifizierung (max. 6000 Dollar pro Person)
"You Attend/ We Pay" (YAWP)	1 Person pro Standort	3 Personen pro Standort (max. 6.000 Dollar pro Person)	Uneingeschränkte Personenzahl (max. 6.000 Dollar pro Person)
"You Test/ We Pay" (YTWP)	Unbegrenzte Teilnahme. Eine Erstattung pro Test pro Person.	Unbegrenzte Teilnahme. Eine Erstattung pro Test pro Person.	Unbegrenzte Teilnahme. Eine Erstattung pro Test pro Person.

## Technische Unterstützung

Member	Advanced	Premier
Telefonische Pre-Sales Unterstützung (Techline) Zugang zu WebSphere First Touch Help Desk	Telefonische Pre-Sales Unterstützung (Techline) Elektronisches F&A Forum You Call/We Pay - 25 % Erstattung auf Lotus und/oder IBM Supportverträge, maximal 2000 Dollar. (Für IBM Produktsupport gibt es in jedem Land eigene Regelungen.) Zugang zu WebSphere First Touch Help Desk	Telefonische Pre-Sales Unterstützung (Techline) Elektronisches F&A Forum privates elektronisches F&A Forum You Call/We Pay - 40 % Erstattung auf Lotus und/oder IBM Supportverträge, maximal 4000 Dollar. (Für IBM Produktsupport gibt es in jedem Land eigene Regelungen.) Zugang zu WebSphere First Touch Help Desk

## Softwarelizenzen

	Member	Advanced	Premier
<b>auf CD-ROM</b>	1 Set einer Softwareproduktversion pro Business Partner-Standort	2 Sets einer Softwareproduktversion pro Business Partner-Standort	3 Sets einer Softwareproduktversion pro Business Partner-Standort
<b>Elektronisch (eSD)</b>	Unbegrenzte Downloads	Unbegrenzte Downloads	Unbegrenzte Downloads

## 'Run Your Business'-Software

	Member	Advanced	Premier
<b>Produktivitätssteigernde Tools:</b>			
Lotus SmartSuite Millennium Edition	jeweils 25 Lizenzen	jeweils 50 Lizenzen	jeweils 100 Lizenzen
Lotus Notes Client V5		25 Lizenzen	25 Lizenzen
<b>Suites:</b>			
IBM Small Business Suite for Linux	1 Server	1 Server	1 Server
<b>Data Management</b>			
IBM DB2 Universal Database	1 Server	1 Server	1 Server
IBM DB2 Warehouse Manager		1 Server	1 Server
<b>IBM Solutions:</b>			
E-Commerce Sicherheit WebSphere-Familie Mobile Datenverarbeitung	Nicht verfügbar	EIN Solution Package zur Auswahl	Je ein Satz pro Solution Package
<b>IBM SecureWay:</b>			
Host Integration Solution On-Demand Server	Nicht verfügbar	EIN Solution Package zur Auswahl	Je ein Satz pro Solution Package