



Software Group Channels



Value Advantage Plus

Podręcznik dla Partnerów Handlowych

1 kwietnia 2003

Niniejszy podręcznik oraz jego zaktualizowane wersje będą umieszczane w serwisie WWW IBM PartnerWorld for Software. Skorzystaj z serwisu PartnerWorld for Software pod adresem <http://www.ibm.com/partnerworld/software> aby uzyskać najnowszą wersję niniejszego podręcznika.

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie do programu Value Advantage Plus	3
Korzyści dla Partnerów Handlowych	3
Profil uczestnika dla Partnerów Handlowych	3
Kryteria i wymagania programu Value Advantage Plus	5
Jak wziąć udział w programie Value Advantage Plus	10
Załącznik dotyczący Value Advantage Plus	12
Jak uzyskać premię w ramach programu Value Advantage Plus	13
Autoryzowane oprogramowanie	15
Dystrybucja oprogramowania	15
Przestrzeganie zasad	16
Przykłady	17
Pytania i odpowiedzi	20
Glosariusz	24

Wprowadzenie do programu Value Advantage Plus

Program Value Advantage Plus to inicjatywa IBM mająca na celu wynagradzanie Partnerów Handlowych, którzy oferują małym i średnim przedsiębiorstwom najpotrzebniejsze elementy oprogramowania pośredniego – rozwiązania w postaci aplikacji i/lub usług. Program Value Advantage Plus umożliwia zwiększenie przychodów tym Partnerom Handlowym, którzy sprzedają rozwiązania dla małych i średnich przedsiębiorstw wraz z oprogramowaniem IBM.

Korzyści dla Partnerów Handlowych

Szacuje się, że łączna suma wydatków na cele informatyczne* ponoszonych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Stanach Zjednoczonych wzrosła w 2002 r. o 13% – ze 120 mld USD w 2001 r. do 136 mld USD¹. Przewiduje się, że tendencja wzrostowa w dziedzinie wydatków na cele informatyczne będzie się utrzymywać przez kilka najbliższych lat, stwarzając Partnerom Handlowym duże możliwości zwiększenia przychodów w sektorze średnich przedsiębiorstw. Klienci na rynku średnich przedsiębiorstw coraz częściej poszukują rozwiązań – a nie odrębnych produktów – które pozwoliłyby spełnić wymagania w dziedzinie informatyki. W związku z powyższym spodziewane są dalsze inwestycje w aplikacje i usługi dostarczane przez wykwalifikowanych producentów. Partnerzy Handlowi, którzy oferują rozwiązania spełniające opisywane wymagania, mogą skorzystać z szansy zwiększenia udziału w rynku w sektorze średnich przedsiębiorstw.

Ponadto Partnerzy Handlowi mogą osiągnąć dodatkowe przychody, uczestnicząc w programie IBM Value Advantage Plus. Korzyści finansowe mają postać 1) dodatkowego upustu ze strony preferowanego Dystrybutora dla Partnerów Handlowych prowadzących odsprzedaż oprogramowania IBM wraz z własnymi rozwiązaniami oferowanymi użytkownikom lub 2) opłaty za pośrednictwo na rzecz Partnerów Handlowych, którzy nie prowadzą odsprzedaży oprogramowania IBM wraz z własnymi rozwiązaniami oferowanymi użytkownikom, natomiast kierują użytkowników do serwisu ibm.com w celu uzyskania oprogramowania IBM wymaganego do świadczenia danej usługi. W obu przypadkach uzyskanie korzyści finansowej (premii) jest uzależnione od uwzględnienia autoryzowanego oprogramowania IBM w uprzednio zatwierdzonym przez IBM rozwiązaniu z wartością dodaną. Premia dotyczy nowych licencji na produkty dystrybuowane przez IBM wśród średnich przedsiębiorstw i sprzedawane w ramach programu Passport Advantage oraz w ramach nowej uproszczonej opcji zakupu, skierowanej do średnich przedsiębiorstw, o nazwie Passport Advantage Express (PAX).

Profil uczestnika dla Partnerów Handlowych

Podstawowym czynnikiem kwalifikującym do udziału w programie Value Advantage Plus jest model działalności, zgodnie z którym Partner Handlowy dostarcza użytkownikom rozwiązania, a nie samo oprogramowanie. Przykładem Partnerów Handlowych kwalifikujących się do udziału w programie Value Advantage Plus są

¹ * Z wyłączeniem wydatków na telekomunikację. Dane na podstawie analizy przeprowadzonej przez nowojorską firmę Access Markets International (AMI) Partners Inc. (AMI-Partners). Firma AMI-Partners specjalizuje się w takich dziedzinach, jak informatyka, Internet i telekomunikacja, strategii świadczenia usług dla przedsiębiorstw, kapitał inwestycyjny oraz praktyczna analiza rynku. Działalność AMI-Partners koncentruje się na małych i średnich przedsiębiorstwach na całym świecie.

niezależni producenci oprogramowania, dostawcy rozwiązań oraz integratorzy systemów. Do uczestnictwa w programie Value Advantage Plus kwalifikują się przede wszystkim ci Partnerzy Handlowi, którzy osiągają ponad 50% przychodów ze sprzedaży własnych zasobów lub własności intelektualnej oraz oferują aplikacje lub określone usługi opracowane z wykorzystaniem oprogramowania IBM lub przeznaczone do współpracy z tym oprogramowaniem.

Partnerzy Handlowi kwalifikujący się do udziału w programie Value Advantage Plus muszą spełniać następujące wymagania:

- koncentracja na Klientach z sektora średnich przedsiębiorstw (zatrudniających od 100 do 999 pracowników);
- podstawowy model działalności polegający na dostarczaniu aplikacji i/lub usług użytkownikom w sektorze średnich przedsiębiorstw;
- faktyczna obecność w danym środowisku lokalnym, kraju lub rejonie;
- wykorzystanie oprogramowania pośredniego IBM jako istotnego elementu rozwiązań i oferty handlowej;
- zdolność do rozpoznawania i wykorzystywania nowych możliwości pozyskiwania użytkowników.

Kryteria i wymagania programu Value Advantage Plus

Celem programu Value Advantage Plus jest przede wszystkim szersze wprowadzenie w sektorze średnich przedsiębiorstw rozwiązań Partnerów Handlowych, które obejmują oprogramowanie pośrednie firmy IBM. Oprogramowanie pośrednie IBM towarzyszące rozwiązaniom dopuszczonym przez IBM do udziału w programie Value Advantage Plus określa się jako autoryzowane oprogramowanie IBM.

IBM poszukuje Partnerów Handlowych spełniających kryteria w następującym zakresie:

- skuteczność modelu działalności potwierdzona udanymi transakcjami i referencjami od użytkowników;
- rozwiązanie z wartością dodaną obejmujące autoryzowane oprogramowanie IBM;
- członkostwo w serwisie PartnerWorld for Software;
- obowiązki w zakresie kontaktów.

1. Model biznesowy

Ponad 50% przychodów Partnera Handlowego musi pochodzić ze sprzedaży własnych zasobów lub własności intelektualnej firmy, albo też z usług informatycznych świadczonych przez Partnera Handlowego. Przykłady:

- przychody z licencji na aplikacje opracowywane i sprzedawane przez Partnera Handlowego;
- przychody z serwisowania i obsługi aplikacji opracowywanych i sprzedawanych przez Partnera Handlowego;
- doradztwo gospodarcze i w zakresie aplikacji;
- doradztwo w dziedzinie informatyki;
- usługi dostosowywania, projektowania i implementacji aplikacji;
- usługi instalacji, integracji i obsługi oprogramowania oraz szkolenia;
- udostępnianie aplikacji i inne usługi serwerowe.

Partner Handlowy musi utrzymywać model działalności oparty na wnoszeniu wartości dodanej przez cały czas uczestnictwa w programie Value Advantage Plus. Na potwierdzenie kwalifikacji należy przedstawić historię transakcji sprzedaży rozwiązań oraz referencje od co najmniej trzech Klientów.

2. Rozwiązanie z wartością dodaną, obejmujące autoryzowane oprogramowanie IBM

Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus musi oferować co najmniej jedno rozpoznawalne, zatwierdzone przez IBM rozwiązanie z wartością dodaną, opracowane z wykorzystaniem oprogramowania IBM DB2® Information Management, oprogramowania Lotus®, Tivoli® lub WebSphere®.

Przykłady:

- aplikacja zaprojektowana do użytku na platformie autoryzowanego oprogramowania IBM (np. rozwiązanie do automatyzacji pracy działu sprzedaży oparte na uniwersalnej bazie danych DB2);
- usługa obejmująca autoryzowane oprogramowanie IBM lub oparta na autoryzowanym oprogramowaniu IBM, (np. opracowywanie niestandardowych aplikacji, instalacja oprogramowania, niestandardowa integracja czy szkolenia dotyczące produktów);
- aplikacja połączona z ofertą usług.

Usługi, które nie ograniczają się do oprogramowania IBM (np. zarządzanie projektami, ogólna obsługa użytkowników), nie kwalifikują się jako część rozwiązania z wartością dodaną.

Transakcja sprzedaży rozwiązania

Transakcja sprzedaży rozwiązania polega na sprzedaży rozwiązania z wartością dodaną oraz autoryzowanego oprogramowania IBM użytkownikowi z sektora średnich przedsiębiorstw. Rozwiązanie z wartością dodaną musi stanowić co najmniej 40% całkowitej wartości transakcji wykazanej na fakturze.

Za transakcję uznaje się szereg faktur (lub jedną fakturę) wystawianych użytkownikowi przez Partnera Handlowego lub Partnera Handlowego i IBM za odpowiednie rozwiązanie z wartością dodaną oraz związane z nim autoryzowane oprogramowanie IBM. Ponadto:

- wszelkie faktury muszą zostać wystawione w okresie sześciu miesięcy, aby mogły być zaliczone do transakcji sprzedaży rozwiązania z wartością dodaną;
- suma wszystkich rozliczeń za rozwiązanie z wartością dodaną dostarczone przez Partnera Handlowego oraz autoryzowane oprogramowanie IBM decyduje o całkowitej zafakturowanej wartości transakcji sprzedaży rozwiązania z wartością dodaną;
- udział firmy IBM w transakcji to wartość sprzedanego autoryzowanego oprogramowania IBM, obliczona na podstawie zewnętrznej ceny dla użytkownika, tj. sugerowanej ceny detalicznej (Suggested Retail Price - SRP) lub sugerowanej ceny hurtowej (Suggested Volume Price - SVP), zależnie od tego, która z nich ma zastosowanie ²;
- różnica między całkowitą zafakturowaną wartością transakcji a wartością autoryzowanego oprogramowania IBM stanowi wartość rozwiązania Partnera Handlowego;
- rozwiązanie z wartością dodaną dostarczone przez Partnera Handlowego (tzn. jego aplikacja, usługa lub aplikacja wraz z usługą) w ramach transakcji musi wynosić co najmniej 40% całkowitej zafakturowanej wartości transakcji.

² Informacje dotyczące sugerowanych cen detalicznych i hurtowych w danym rejonie znajdują się w podręczniku operacyjnym programu Value Advantage Plus.

Obliczenie wartości wniesionej do rozwiązania

T = łączna wartość rozwiązania z wartością dodaną, wniesioną przez Partnera Handlowego, oraz autoryzowanego oprogramowania IBM, pochodząca z odpowiednich faktur¹ wystawionych dla Użytkownika;

I = wartość sprzedanego autoryzowanego oprogramowania² IBM, obliczona na podstawie ceny SVP (Suggested Volume Price), wynikającej z programu Passport Advantage lub ceny SRP (Suggested Retail Price), wynikającej z programu Passport Advantage Express;

P = **T** - **I** - wartość wniesiona przez Partnera Handlowego;

P / T musi wynosić 40 % lub więcej.

¹ Partner Handlowy wystawia Użytkownikowi fakturę w ciągu sześciu miesięcy. Warunek ten nie dotyczy sprzętu.

² Oprogramowanie objęte programem Passport Advantage lub Passport Advantage Express w transakcjach, za które przysługuje premia Value Advantage Plus.

3. Członkostwo w serwisie PartnerWorld for Software

Każdy uczestnik programu Value Advantage Plus musi być członkiem serwisu PartnerWorld for Software.

Za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software Partnerzy Handlowi mają dostęp do licznych świadczeń, które pomagają zwiększyć sprzedaż, poszerzyć udział w rynku oraz zaistnieć na nowych rynkach dzięki wykorzystaniu technologii oprogramowania IBM. Informacje dotyczące serwisu PartnerWorld for Software są dostępne pod adresem <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

Zaleca się, aby uczestnicy programu Value Advantage Plus wykupili opcjonalny pakiet Value Package, oferowany za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software. Pakiet Value Package obejmuje świadczenia, których celem jest wspieranie Partnerów Handlowych w kilku dziedzinach. Świadczenia te obejmują między innymi:

- szkolenia;
- wsparcie techniczne;
- wersje demonstracyjne i próbne oprogramowania;
- oprogramowanie wykorzystywane do obsługi firmy;
- poradnictwo w zakresie zapewnienia rozwiązań;
- doradztwo techniczne na miejscu.

Świadczenia są podzielone na kilka warstw, dostępnych w zależności od poziomu członkostwa w serwisie PartnerWorld for Software. Uczestnikom programu Value Advantage Plus zaleca się uzyskanie statusu Advanced lub Premier. Partnerom Handlowym, którzy uzyskali wyższy poziom członkostwa w serwisie PartnerWorld for Software (tzn. Advanced lub Premier), przysługują większe świadczenia. Poziomy Advanced i Premier uzyskuje się po spełnieniu określonych kryteriów w takich dziedzinach, jak zaangażowanie, kompetencje (tzn. certyfikaty), zadowolenie Klienta i wkład własny.

4. Obowiązki w zakresie kontaktów

Partnerzy Handlowi uczestniczący w programie Value Advantage Plus będą zobowiązani m.in. do:

- wyboru preferowanego Dystrybutora oprogramowania IBM oraz utrzymywania kontaktów z nim;
- wskazania firmie IBM preferowanego Dystrybutora
(Partnerzy Handlowi uczestniczący w programie IBM Top Contributor powinni wskazać tego samego preferowanego Dystrybutora dla programu Value Advantage Plus);
- pisemnego powiadomienia firmy IBM o zmianie Dystrybutora, z 30-dniowym wyprzedzeniem
(dozwolona jest jedna zmiana w ciągu 12-miesięcy);

- dostarczenia Dystrybutorowi, z chwilą złożenia zamówienia, numeru identyfikacyjnego Value Advantage Plus oraz numerów identyfikacyjnych rozwiązań, a także informacji na temat instalacji wymaganych przez Dystrybutora.

Jak wziąć udział w programie Value Advantage Plus

Partnerzy Handlowi zainteresowani uczestnictwem w programie Value Advantage Plus muszą być członkami serwisu PartnerWorld for Software.

Ponadto Partnerzy Handlowi muszą złożyć wniosek o udział w programie Value Advantage Plus. Proces składania wniosku opisano poniżej.

Partnerzy Handlowi ubiegający się o uczestnictwo w programie Value Advantage Plus oraz ich preferowani Dystrybutorzy zostaną powiadomieni o zatwierdzeniu kandydatury pocztą elektroniczną. Wraz z potwierdzeniem otrzymają oni także dodatkowe informacje dotyczące programu.

Proces składania wniosku

- W celu złożenia wniosku należy wejść do serwisu WWW PartnerWorld for Software pod adresem <http://www.ibm.com/partnerworld/software> i zaktualizować profil PartnerWorld for Software.
- Następnie należy wybrać zgłoszenie do udziału w programie Value Advantage Plus.
- Ostatnim etapem jest wypełnienie zgłoszenia, które obejmuje:
 - przyjęcie warunków zawartych w Załączniku dotyczącym Value Advantage Plus;
 - podanie informacji o profilu w serwisie PartnerWorld for Software w zakresie dotyczącym programu;
 - przesłanie zgłoszenia do zatwierdzenia.

Uwaga: Jeśli wymagany jest załącznik w postaci papierowej, Partner Handlowy drukuje załącznik Value Advantage Plus, a następnie podpisuje go i wysyła na odpowiedni adres. Czynność ta stanowi uzupełnienie przyjęcia warunków za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software.

Po zatwierdzeniu przez firmę IBM uczestnictwa Partnera Handlowego w programie, w profilu Partnera w serwisie PartnerWorld for Software zostaną uwzględnione informacje dotyczące udziału w programie Value Advantage Plus, takie jak:

- numer identyfikacyjny Value Advantage Plus Partnera Handlowego;
- preferowany Dystrybutor wskazany przez Partnera Handlowego;
- zatwierdzone przez IBM rozwiązania z wartością dodaną wraz z przyznanymi przez system numerami identyfikacyjnymi tych rozwiązań;
- stosowne autoryzowane oprogramowanie pośrednie IBM dla poszczególnych rozwiązań.

Za aktualizację profilu odpowiada Partner Handlowy. Ponadto Partner Handlowy ma obowiązek corocznej weryfikacji profilu.

Wybrane informacje z profilu w serwisie PartnerWorld for Software zostaną udostępnione preferowanemu Dystrybutorowi.

Zgoda na udział w programie Value Advantage Plus nie wyklucza Partnera Handlowego z uczestnictwa w innych standardowych transakcjach odsprzedaży. Partner Handlowy może brać udział w dowolnych transakcjach wskazanych poniżej i korzystać z podstawowych upustów:

- odsprzedaż dowolnego produktu w ramach programu IBM Passport Advantage lub IBM Passport Advantage Express w otwartej dystrybucji, bez względu na to, czy Partner Handlowy został dopuszczony do udziału w programie Value Advantage Plus;
- odsprzedaż dowolnego produktu w otwartej dystrybucji dowolnemu użytkownikowi;
- oferowanie licencjonowania grupowego w ramach oferty Passport Advantage, w relacji między wybranym Dystrybutorem a dowolnym użytkownikiem;
- odsprzedaży usług odnowienia serwisowania.

Załącznik dotyczący Value Advantage Plus

Zgłaszając się do udziału w programie Value Advantage Plus za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software, Partner Handlowy musi przyjąć warunki Załącznika Value Advantage Plus za pośrednictwem serwisu WWW PartnerWorld for Software.

Uwaga: Jeśli wymagany jest załącznik w postaci papierowej, Partner Handlowy drukuje Załącznik Value Advantage Plus, a następnie podpisuje go i wysyła na odpowiedni adres. Czynność ta stanowi uzupełnienie przyjęcia warunków za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software.

Załącznik Value Advantage Plus wchodzi w życie po zatwierdzeniu przez IBM zgłoszenia Partnera Handlowego do udziału w programie Value Advantage Plus.

Przechowywanie dokumentacji

Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus ma obowiązek przechowywania dokumentacji przez okres trzech lat od daty transakcji sprzedaży rozwiązania, aby umożliwić rozpatrzenie roszczeń dotyczących dodatkowych upustów lub opłat za pośrednictwo.

Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus, prowadzący odsprzedaż oprogramowania użytkownikom, musi przechowywać kopie wystawianych im faktur lub innych podpisywanych z nimi dokumentów (np. umów) związanych z rozwiązaniami z wartością dodaną, w których zostało określone autoryzowane oprogramowanie IBM objęte transakcjami sprzedaży rozwiązań.

W przypadku transakcji sprzedaży, w ramach których Partner Handlowy odsyła użytkowników do serwisu ibm.com w celu uzyskania oprogramowania, Partner musi zachować kopie wystawianych użytkownikom faktur lub innych podpisywanych z nimi dokumentów (np. umów) związanych z rozwiązaniami z wartością dodaną.

Poprawki

Załącznik Value Advantage Plus nie podlega jakimkolwiek poprawkom.

Odnowienie i wypowiedzenie

Załącznik Value Advantage Plus jest automatycznie odnawiany, o ile nie zostanie wypowiedziany z dwutygodniowym wyprzedzeniem przez firmę IBM lub Partnera Handlowego uczestniczącego w programie.

Jak uzyskać premię w ramach programu Value Advantage Plus

Dodatkowy upust lub opłata za pośrednictwo

Premia w ramach programu Value Advantage Plus dla uczestniczących w programie Partnerów Handlowych jest oferowana w postaci:

- dodatkowego upustu udzielanego przez preferowanego Dystrybutora Partnera Handlowego, gdy Partner Handlowy odsprzedaje użytkownikowi z sektora średnich przedsiębiorstw autoryzowane oprogramowanie IBM wchodzące w skład rozwiązania z wartością dodaną;
- opłaty za pośrednictwo, wypłacanej przez firmę IBM bezpośrednio na rzecz Partnera Handlowego, który nie prowadzi odsprzedaży oprogramowania IBM w ramach rozwiązania z wartością dodaną, natomiast kieruje użytkownika z sektora średnich przedsiębiorstw do serwisu ibm.com, w celu uzyskania oprogramowania.

Partner Handlowy musi przedstawić użytkownikowi instrukcje umożliwiające zamówienie oprogramowania za pośrednictwem serwisu ibm.com.

Premia dotyczy nowych licencji sprzedawanych w ramach programów Passport Advantage lub Passport Advantage Express użytkownikom zaliczanym przez firmę IBM do sektora średnich przedsiębiorstw.

Zlecenie sprzedaży w ramach programu Passport Advantage, określone przez IBM jako Umowa Licencyjna dla Przedsiębiorstw (ELA – Enterprise License Agreement), nie podlega premii w ramach programu Value Advantage Plus, podobnie jak odnowienia lub oferty specjalne.

Warunkiem uzyskania premii w programie Value Advantage Plus jest sprzedaż autoryzowanego oprogramowania IBM, wskazanego w profilu Partnera Handlowego w serwisie PartnerWorld for Software, wraz z rozwiązaniami z wartością dodaną Partnera Handlowego, w ramach każdej transakcji.

W przypadku każdej zakwalifikowanej transakcji uczestnik programu Value Advantage Plus ubiega się o premię, przesyłając do preferowanego Dystrybutora lub do serwisu ibm.com (zależnie od wybranej metody realizacji):

- informacje o użytkowniku wymagane standardowo w celu uzyskania prawa do uczestnictwa w programie Passport Advantage lub Passport Advantage Express (tzn. nazwę, adres, kod pocztowy, adres poczty elektronicznej itd.);
- numer identyfikacyjny Value Advantage Plus Partnera Handlowego;
- numer identyfikacyjny odpowiedniego rozwiązania z wartością dodaną.

Partner Handlowy może sprzedawać licencje na oprogramowanie, które nie jest częścią kwalifikowanej transakcji sprzedaży rozwiązania z wartością dodaną, nie może jednak ubiegać się o premię w ramach programu Value Advantage Plus przy składaniu zamówień na tego rodzaju oprogramowanie.

Wypłacanie opłat za pośrednictwo

Opłaty za pośrednictwo odnoszące się do zamówienia na oprogramowanie składane poprzez serwis ibm.com oblicza się jako procent wartości netto wykazanej na fakturze wystawionej użytkownikowi za autoryzowane oprogramowanie IBM. Zafakturowana wartość netto autoryzowanego oprogramowania to sugerowana cena detaliczna lub sugerowana cena hurtowa, zależnie od tego, która z nich ma zastosowanie, pomniejszona o wszelkie odpowiednie upusty lub kredyty. Przy obliczaniu wysokości opłat nie uwzględnia się podatków i kosztów dostawy. Opłatę za pośrednictwo uiszcza się w kwartale następującym po kwartale, w którym została przyznana.

Autoryzowane oprogramowanie

Autoryzowane oprogramowanie to oprogramowanie pośrednie IBM, które Partner Handlowy może za zgodą IBM wykorzystywać w swoim rozwiązaniu z wartością dodaną. W rozwiązaniach z wartością dodaną musi być wykorzystywana co najmniej jedna z następujących marek IBM: DB2, Lotus, Tivoli lub WebSphere. Informacje dotyczące marek muszą być przechowywane w profilu Partnera Handlowego w serwisie PartnerWorld for Software.

Dystrybucja oprogramowania

Poniższe informacje dotyczą uczestników programu Value Advantage Plus, którzy prowadzą odsprzedaż oprogramowania IBM w ramach programu Passport Advantage Express.

Jeśli użytkownik nie ma jeszcze oprogramowania IBM niezbędnego do wdrożenia rozwiązania z wartością dodaną oferowanego przez Partnera Handlowego, to Partner odpowiada za dostarczenie użytkownikowi właściwego oprogramowania IBM.

Partner Handlowy może:

1. zamówić pakiety nośników i dokumentacji u preferowanego Dystrybutora podczas zamawiania licencji na oprogramowanie IBM;
2. zamówić u Dystrybutora wyłącznie licencje na oprogramowanie IBM, a użytkownikowi zalecić uzyskanie oprogramowania z serwisu WWW Passport Advantage Online. *Użytkownik uzyskuje dostęp do serwisu WWW po nabyciu odpowiednich licencji na oprogramowanie.*

Jeśli użytkownik obsługiwany przez Partnera Handlowego ma już licencjonowane kopie oprogramowania IBM niezbędnego do wdrożenia rozwiązania z wartością dodaną oferowanego przez Partnera Handlowego i jest gotów wykonać dodatkowe kopie oprogramowania, to Partner zamawia jedynie licencje na oprogramowanie IBM u preferowanego Dystrybutora.

Jeśli Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus skieruje użytkownika do serwisu ibm.com w celu uzyskania oprogramowania, to Partner ten nie będzie ponosić odpowiedzialności za dystrybucję oprogramowania IBM.

Poniższe informacje dotyczą uczestników programu Value Advantage Plus, którzy prowadzą odsprzedaż oprogramowania IBM w ramach programu Passport Advantage.

W przypadku, gdy Partner Handlowy prowadzi odsprzedaż oprogramowania IBM użytkownikom w ramach programu Passport Advantage, Partner ten nie będzie ponosić odpowiedzialności za dystrybucję oprogramowania IBM.

Przestrzeganie zasad

IBM będzie dokonywać wyrywkowej kontroli przestrzegania przez Partnera Handlowego zasad określonych w Załączniku dotyczącym programu Value Advantage Plus.

Przykłady

Przykład 1: Premia w ramach programu Value Advantage Plus w formie dodatkowego upustu na rzecz dostawcy usług lub niezależnego producenta oprogramowania

Partner Handlowy ma kwalifikacje w zakresie dostarczania użytkownikom rozwiązań, które zawierają lub wykorzystują oprogramowanie pośrednie IBM. Partner Handlowy jest dostawcą usług Warstwy 2., prowadzącym odsprzedaż oprogramowania IBM i świadczącym na rzecz użytkownika usługi obejmujące instalację oprogramowania oraz prowadzenie szkoleń dotyczących produktów, albo też jest niezależnym producentem oprogramowania Warstwy 2., prowadzącym odsprzedaż oprogramowania IBM i opracowującym dla użytkowników niestandardowe aplikacje działające w połączeniu z oprogramowaniem pośrednim IBM.

Partner Handlowy zgłosił się, za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software, do udziału w programie Value Advantage Plus. W ramach zgłoszenia Partner Handlowy wskazał preferowanego Dystrybutora odpowiedzialnego za dostarczanie oprogramowania i podał informacje na temat oferty rozwiązań z wartością dodaną.

W ramach procesu zatwierdzania zgłoszenia, rozwiązanie z wartością dodaną Partnera Handlowego zostało zweryfikowane w IBM. Jeśli zostało zatwierdzone, to Partnerowi Handlowemu przyznano niepowtarzalny numer identyfikacyjny rozwiązania, generowany przez system. Numer identyfikacyjny rozwiązania jest generowany przez serwis PartnerWorld for Software i dotyczy wskazanego z nazwy, zatwierzonego rozwiązania z wartością dodaną, oferowanego przez Partnera Handlowego. Partnerowi Handlowemu jest również przypisany niepowtarzalny numer identyfikacyjny Value Advantage Plus.

Partner Handlowy wskazał potencjalnego odbiorcę rozwiązania z wartością dodaną z sektora średnich przedsiębiorstw. Użytkownika określono jako firmę ABC. Firma ABC postanowiła nabyć rozwiązanie z wartością dodaną, obejmujące oprogramowanie pośrednie IBM.

Partner Handlowy kontaktuje się z preferowanym Dystrybutorem i dostarcza mu wymagane informacje dotyczące firmy ABC (tzn. nazwę, adres, kod pocztowy, adres poczty elektronicznej itd.), związane z nabyciem oprogramowania pośredniego IBM zawartego w rozwiązaniu z wartością dodaną. Partner Handlowy przedstawia także Dystrybutorowi numer identyfikacyjny Value Advantage Plus oraz numer identyfikacyjny rozwiązania z wartością dodaną w celu uzyskania od Dystrybutora dodatkowego upustu.

Partner Handlowy informuje firmę ABC, że IBM prześle jej dokument Proof of Entitlement, potwierdzający prawo do korzystania z oprogramowania pośredniego IBM. Firma ABC otrzyma dokument Proof of Entitlement dla każdego nabytego egzemplarza licencji na oprogramowanie. Ponadto Partner Handlowy poinformuje firmę ABC, że IBM przyzna także firmie ABC uprawnienia dotyczące oprogramowania dla użytkowników (tzn. serwisowanie oprogramowania obejmujące subskrypcję i wsparcie techniczne).

Faktury wystawiane użytkownikowi przez Partnera Handlowego muszą jednoznacznie odzwierciedlać fakt objęcia sprzedażą wskazanego z nazwy i zatwierdzonego przez IBM rozwiązania lub usługi.

Przykład 2: Premia w ramach programu Value Advantage Plus w formie opłaty za pośrednictwo na rzecz integratora systemów

Partner Handlowy ma kwalifikacje dostarczania użytkownikom rozwiązań do niestandardowej integracji oprogramowania, które obejmują lub wykorzystują oprogramowanie pośrednie IBM. Partner Handlowy jest integratorem systemów, który nie prowadzi odsprzedaży oprogramowania IBM. Integrator systemów zgłosił się, za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software, do udziału w programie Value Advantage Plus.

Oferta niestandardowej integracji oprogramowania przedłożona przez Partnera Handlowego została rozpatrzona i zatwierdzona przez IBM jako rozwiązanie z wartością dodaną. Rozwiązaniu z wartością dodaną przyznano niepowtarzalny identyfikator rozwiązania wygenerowany przez system serwisu PartnerWorld for Software, a integratorowi systemów przyznano numer identyfikacyjny Value Advantage Plus.

Integrator systemów wskazał możliwość sprzedaży użytkownikowi rozwiązania bezprzewodowego. Użytkownika określono jako firmę XYZ. Firma XYZ postanowiła nabyć oferowane przez integratora systemów rozwiązanie w zakresie niestandardowej integracji oprogramowania, obejmujące oprogramowanie pośrednie IBM. Użytkownik będzie musiał zamówić oprogramowanie za pośrednictwem serwisu ibm.com. Składając zamówienie, użytkownik musi podać w serwisie ibm.com numer identyfikacyjny rozwiązania z wartością dodaną oferowanego przez integratora systemów oraz numer identyfikacyjny Value Advantage Plus integratora systemów. Informacje te są wymagane, aby firma IBM mogła wypłacić na rzecz integratora systemów opłatę za pośrednictwo, która przysługuje za skierowanie użytkownika do serwisu ibm.com w celu uzyskania oprogramowania pośredniego IBM, zawartego w rozwiązaniu z wartością dodaną oferowanego przez integratora systemów.

IBM prześle firmie XYZ dokument Proof of Entitlement, potwierdzający prawo do korzystania z oprogramowania pośredniego IBM. Firma XYZ otrzyma dokument Proof of Entitlement dla każdego nabytego egzemplarza licencji na oprogramowanie. Ponadto IBM przyzna firmie XYZ uprawnienia dotyczące oprogramowania dla użytkowników (tzn. serwisowanie oprogramowania obejmujące subskrypcję i wsparcie techniczne).

IBM przekaże opłatę za pośrednictwo bezpośrednio integratorowi systemów.

Pytania i odpowiedzi

Pytanie: Jakie kryteria musi spełniać rozwiązanie, by mogło zostać zakwalifikowane jako rozwiązanie z wartością dodaną w ramach programu Value Advantage Plus?

Odpowiedź: Rozwiązanie z wartością dodaną jest tworzone z wykorzystaniem autoryzowanego oprogramowania IBM, w szczególności oprogramowania pośredniego. Przykłady:

- a. aplikacje działające z wykorzystaniem autoryzowanego oprogramowania IBM;
- b. usługi obejmujące autoryzowane oprogramowanie IBM lub działające z jego wykorzystaniem, np. opracowywanie niestandardowych aplikacji, instalacja oprogramowania, niestandardowa integracja czy szkolenia dotyczące produktów;
- c. aplikacja połączona z ofertą usług.

Pytanie: Jakie korzyści przynosi Partnerom Handlowym udział w programie Value Advantage Plus?

Odpowiedź: Partnerowi Handlowemu uczestniczącemu w programie Value Advantage Plus przysługują istotne korzyści finansowe. Korzyści te (premia) są oferowane w przypadku, gdy Partner Handlowy uwzględni autoryzowane oprogramowanie IBM w ramach transakcji sprzedaży zatwierdzonych rozwiązań z wartością dodaną, zawieranych z użytkownikami z sektora średnich przedsiębiorstw. Premia oferowana jest w postaci dodatkowego upustu przez preferowanego Dystrybutora na rzecz Partnera Handlowego prowadzącego odsprzedaż autoryzowanego oprogramowania IBM wraz z rozwiązaniem z wartością dodaną, albo też w postaci opłaty za pośrednictwo, wypłacanej bezpośrednio przez IBM na rzecz Partnera Handlowego, który nie prowadzi odsprzedaży oprogramowania IBM, zwartego w rozwiązaniu, natomiast kieruje użytkownika do serwisu ibm.com w celu uzyskania oprogramowania. Premia dotyczy nowych licencji na produkty dystrybuowane przez IBM wśród średnich przedsiębiorstw i sprzedawane w ramach programu Passport Advantage i Passport Advantage Express, będącego nową, uproszczoną opcją skierowaną do średnich przedsiębiorstw.

Pytanie: W jaki sposób Partner Handlowy zgłaszający się do udziału w programie Value Advantage Plus wybiera Dystrybutora?

Odpowiedź: W procesie składania wniosku o udział w programie Value Advantage Plus za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software udostępniana jest lista Dystrybutorów IBM w danym kraju lub rejonie. Partner Handlowy wybiera preferowanego Dystrybutora w ramach procesu zgłoszenia.

Pytanie: Czym różnią się programy Passport Advantage Express (PAX) i Passport Advantage (PA)?

Odpowiedź: Różnice między programami Passport Advantage Express i Passport Advantage obejmują na przykład zasięg działania ośrodków, sposób nabywania oprogramowania, sposób ustalania cen, serwisowanie oprogramowania (tzn. subskrypcję i wsparcie techniczne) oraz proporcjonalny podział odnowienia.

Informacje na temat programów Passport Advantage i Passport Advantage Express znajdują się pod adresem www.ibm.com/software/passportadvantage.

Pytanie: W jaki sposób program Value Advantage Plus współdziała z programem IBM PASS?

Odpowiedź: Program IBM PASS (Passport Advantage Solution Selling) dla niezależnych producentów oprogramowania stanowi uzupełnienie oferty programu Value Advantage Plus. Program IBM PASS umożliwia udostępnienie wybranych aplikacji oferowanych przez niezależnych producentów za pośrednictwem programu Passport Advantage. Następnie firmy prowadzące odsprzedaż w Warstwie 2. mogą zamawiać rozwiązania objęte programem IBM PASS za pośrednictwem Dystrybutora IBM w taki sam sposób, jak w przypadku innych produktów objętych programem Passport Advantage.

Niezależni producenci oprogramowania uczestniczący w programie IBM PASS to zazwyczaj przedsiębiorstwa zajmujące się opracowywaniem rozwiązań i ich marketingiem, które będą współpracować z Partnerami Handlowymi biorącymi udział w programie Value Advantage Plus. Partnerzy Handlowi uczestniczący w programie Value Advantage Plus zazwyczaj sprzedają rozwiązania objęte programem IBM PASS w połączeniu z własnymi usługami oraz oprogramowaniem IBM, w ramach zatwierdzonych przez IBM rozwiązań z wartością dodaną. Upust lub opłata za pośrednictwo w ramach programu Value Advantage Plus przysługuje wyłącznie za autoryzowane oprogramowanie pośrednie IBM sprzedawane w ramach rozwiązania. Ponadto wartość aplikacji niezależnego producenta oprogramowania nabytej za pośrednictwem programu IBM PASS dolicza się do wartości rozwiązania z wartością dodaną oferowanego przez Partnera Handlowego w ramach transakcji objętych programem.

Pytanie: W jaki sposób program Value Advantage Plus współdziała z programem Top Contributor?

Odpowiedź: Partner Handlowy może uczestniczyć w obu programach, jednak wartość poszczególnych transakcji może być uwzględniana tylko w ramach jednego z nich. Po złożeniu zlecenia sprzedaży IBM w pierwszej kolejności sprawdza, czy dana transakcja kwalifikuje się do uwzględnienia w programie Value Advantage Plus. W takim przypadku Partnerowi Handlowemu przysługuje premia w ramach programu Value Advantage Plus, a transakcja jest wyłączana z udziału w programie Top Contributor. Jeśli dana transakcja nie kwalifikuje się do udziału w programie Value Advantage Plus, zostaje uwzględniona w programie Top Contributor.

Pytanie: Jak postąpić w sytuacji, w której Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus chce sprzedawać produkty w różnych krajach, rejonach lub obszarach geograficznych?

Odpowiedź: Partner Handlowy musi zgłosić się do udziału w programie Value Advantage Plus w każdym kraju.

Pytanie: Jak postąpić w sytuacji, w której Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus oferuje kilka rozwiązań z wartością dodaną?

Odpowiedź: Każde rozwiązanie z wartością dodaną musi zostać zatwierdzone przez firmę IBM i opatrzone unikatowym numerem identyfikacyjnym rozwiązania. W przypadku każdej transakcji sprzedaży rozwiązania obejmującego autoryzowane oprogramowanie IBM użytkownikowi z sektora średnich przedsiębiorstw, Partnerowi Handlowemu przysługuje premia w ramach programu Value Advantage Plus.

Pytanie: W jaki sposób Partner Handlowy zgłasza się do udziału w programie Value Advantage Plus za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software?

Odpowiedź: Partner Handlowy musi wypełnić zgłoszenie w formie elektronicznej dostępne w serwisie WWW PartnerWorld for Software. Rozpatrywanie zgłoszenia trwa około trzech tygodni.

Pytanie: W jaki sposób Partnerzy Handlowi uczestniczący w programie Value Advantage Plus powinni kierować Klientów do serwisu ibm.com w celu złożenia zamówienia na oprogramowanie IBM?

Odpowiedź: W przypadku nowych uczestników programów Passport Advantage i Passport Advantage Express (czyli Klientów, którzy nie mają jeszcze aktualnego numeru Advantage Online i historii kredytowania przez IBM), Partnerzy Handlowi powinni ich kierować do działu TeleSales (sprzedaży zdalnej) serwisu ibm.com. W dziale TeleSales serwisu ibm.com użytkownik musi podać numer identyfikacyjny Value Advantage Plus Partnera Handlowego oraz odpowiedni numer identyfikacyjny rozwiązania.

W przypadku dotychczasowych Klientów serwisu Passport Advantage Online (czyli Klientów mających aktualny numer Advantage Online i historię kredytowania przez IBM), Partnerzy Handlowi powinni – w miarę możliwości – proponować im skorzystanie z funkcji eOrdering serwisu Passport Advantage Online. Podczas składania zamówienia użytkownik musi podać numer identyfikacyjny Value Advantage Plus Partnera Handlowego oraz odpowiedni numer identyfikacyjny rozwiązania.

Pytanie: Na czym polega program PartnerWorld for Software?

Odpowiedź: PartnerWorld for Software to program marketingowy wspomagający Partnerów Handlowych, którzy sprzedają oprogramowanie i rozwiązania IBM. Za pośrednictwem serwisu Partnerzy Handlowi mają dostęp do licznych świadczeń, które pomagając zwiększyć sprzedaż, poszerzyć udział w rynku oraz zaistnieć na nowych rynkach dzięki wykorzystaniu technologii oprogramowania IBM.

Pytanie: Na czym polega program PartnerWorld for Developers i w jaki sposób odnosi się do programu PartnerWorld for Software?

Odpowiedź: Program PartnerWorld for Developers umożliwia programistom opracowującym rozwiązania z wykorzystaniem technologii oprogramowania IBM

dostęp do globalnych zasobów IBM. Programy PartnerWorld for Developers i PartnerWorld for Software wchodzą w skład szerszego programu IBM PartnerWorld®. To, który z tych programów najlepiej spełni oczekiwania Partnera Handlowego, można określić na podstawie modelu działalności oraz zakresu działania Partnera. Informacje dotyczące programów PartnerWorld for Software oraz PartnerWorld for Developers są dostępne pod adresem <http://www.ibm.com/partnerworld>.

Pytanie: Jeśli jedno z rozwiązań w zakresie infrastruktury e-biznesowej Start Now Partnera Handlowego zostało zatwierdzone i Partner ten współpracuje z kilkoma użytkownikami przy wdrażaniu rozwiązania, to czy oznacza to przyjęcie Partnera do udziału w programie Value Advantage Plus?

Odpowiedź: Partner Handlowy nadal musi zgłosić się do udziału w programie Value Advantage Plus. Rozwiązanie Start Now kwalifikuje się jednak jako rozwiązanie wstępnie zatwierdzone przez IBM w ramach programu Value Advantage Plus.

Pytanie: Jeśli Partner Handlowy został wybrany na dostawcę rozwiązań przez niezależnego producenta oprogramowania mającego status „Start Now Solutions Proven” i prowadzi odsprzedaż oferowanej przez niezależnego producenta oprogramowania aplikacji mającej status „Start Now Solutions Proven”, wraz z oprogramowaniem pośrednim IBM i usługami dla użytkowników, to czy przysługuje mu automatycznie udział w programie Value Advantage Plus?

Odpowiedź: Partner Handlowy nadal musi zgłosić się do udziału w programie Value Advantage Plus za pośrednictwem serwisu PartnerWorld for Software. Aplikacja mająca status „Start Now Solutions Proven” kwalifikuje się jednak jako rozwiązanie wstępnie zatwierdzone przez IBM w ramach programu Value Advantage Plus.

Pytanie: Czy w powyższej sytuacji Partnerowi Handlowemu przysługuje premia w ramach programu Value Advantage Plus, chociaż faktycznie nie opracował on aplikacji mającej status „Start Now Solutions Proven”?

Odpowiedź: Tak, w powyższej sytuacji Partnerowi Handlowemu przysługuje premia w ramach programu Value Advantage Plus, nawet jeśli nie opracował on aplikacji; Partner ten musi jednak spełniać kryteria programu Value Advantage Plus oraz transakcji sprzedaży rozwiązania (np. został dopuszczony do uczestnictwa w programie Value Advantage Plus, użytkownik zalicza się do sektora średnich przedsiębiorstw itd.).

Glosariusz

- Oprogramowanie aplikacyjne to oprogramowanie zaprojektowane i opracowane pod kątem określonych zastosowań (np. księgowości, automatyzacji działu sprzedaży, zarządzania kontaktami z Klientem itd.).
- Autoryzowane oprogramowanie to oprogramowanie pośrednie IBM zawarte w zatwierdzonym przez IBM rozwiązaniu z wartością dodaną, oferowanym przez Partnera Handlowego. Sprzedaż autoryzowanego oprogramowania IBM wraz z zatwierdzonym przez IBM rozwiązaniem z wartością dodaną użytkownikowi z sektora średnich przedsiębiorstw uprawnia Partnera Handlowego do otrzymania premii w ramach programu Value Advantage Plus.
- Kontrola przestrzegania zasad to wykonywana przez firmę IBM (lub jej przedstawiciela) analiza mająca na celu jest sprawdzenie, czy co najmniej 40% wartości dodanej w ramach transakcji sprzedaży rozwiązań objętych programem Value Advantage Plus pochodzi z oprogramowania niebędącego oprogramowaniem pośrednim IBM (np. z aplikacji, wielokrotnej usługi lub połączenia aplikacji i usługi opracowanej na podstawie oprogramowania IBM).
- Dystrybutor to firma związana z IBM umową o odsprzedaż oprogramowania Partnerom Handlowym (reselerom Warstwy 2.), którzy odsprzedają oprogramowanie pośrednie IBM. Dystrybutor wspiera firmy prowadzące odsprzedaż oprogramowania pośredniego IBM w Warstwie 2. za pośrednictwem różnorodnych usług, takich jak zarządzanie zleceniami, kredytowanie, rozwój rynku oraz zapewnienie satysfakcji Partnerów Handlowych. Działając na mocy Umowy Dystrybucyjnej IBM, Dystrybutor nie może sprzedawać produktów bezpośrednio użytkownikom. Partner Handlowy uczestniczący w programie Value Advantage Plus wybiera preferowanego Dystrybutora, który realizuje składane przez użytkowników zamówienia na oprogramowanie objęte premią w ramach programu Value Advantage Plus.
- Użytkownik to dowolna osoba nabywająca oprogramowanie na własny użytek, a nie w celu dalszej odsprzedaży. Użytkownik nie może być częścią struktury firmy Partnera Handlowego.
- Niezależny producent oprogramowania opiera swoją działalność na opracowywaniu i sprzedaży oprogramowania. Niezależni producenci oprogramowania mogą sprzedawać usługi związane z oferowanym oprogramowaniem, jednak ich model działalności opiera się głównie na opracowywaniu i sprzedaży oprogramowania aplikacyjnego.
- Oprogramowanie pośrednie to infrastrukturalne oprogramowanie techniczne umożliwiające korzystanie z aplikacji i innych rozwiązań informatycznych.
- System operacyjny to oprogramowanie sterujące układami wejścia/wyjścia komputera, np. klawiaturami czy napędami dysków, które umożliwia ładowanie i uruchamianie innych programów komputerowych. System operacyjny obejmuje także zbiór mechanizmów i reguł pozwalających zdefiniować kontrolowane współużytkowanie zasobów systemowych. Przykładami systemów operacyjnych

są Linux®, AIX®, Windows® i OS390®. Program Value Advantage Plus nie obejmuje premii związanych z systemami operacyjnymi.

- Numer identyfikacyjny rozwiązania to niepowtarzalny numer generowany przez system serwisu PartnerWorld for Software, odpowiadający rozwiązaniu z wartością dodaną oferowanemu przez Partnera Handlowego. Numer identyfikacyjny rozwiązania (identyfikator rozwiązania) należy dołączać do każdego zamówienia na autoryzowane oprogramowanie IBM stanowiące część transakcji sprzedaży rozwiązania objętego programem Value Advantage Plus, w celu sprawdzenia, czy Partnerowi Handlowemu przysługuje premia w ramach programu Value Advantage Plus.
- Dostawca rozwiązań zazwyczaj łączy usługi instalacyjne, aplikacje, usługi telekomunikacyjne i inne oferty techniczne w ramach gotowego rozwiązania dla użytkownika.
- Transakcja sprzedaży rozwiązania to sprzedaż rozwiązania z wartością dodaną oferowanego przez Partnera Handlowego oraz autoryzowanego oprogramowania IBM użytkownikowi z sektora średnich przedsiębiorstw, przy czym wartość dodana musi wynosić co najmniej 40% zafakturowanej wartości transakcji. Partner Handlowy lub Partner Handlowy i IBM mogą wystawić z tytułu rozliczenia transakcji kilka faktur, ale okres fakturowania nie może przekroczyć sześciu miesięcy. Wartość netto autoryzowanego oprogramowania jest obliczana na podstawie sugerowanej ceny detalicznej lub sugerowanej ceny hurtowej, zależnie od tego, która z nich ma zastosowanie.³
- Integrator systemów oferuje przede wszystkim specjalistyczne doradztwo i usługi. Zazwyczaj integratorzy systemów zalecają rozwiązania programowe i/lub wdrażają rozwiązania dla użytkowników.
- Numer identyfikacyjny Value Advantage Plus to niepowtarzalny numer przyznawany uczestnikowi programu Value Advantage Plus. Numer identyfikacyjny Value Advantage Plus należy podawać przy składaniu zamówień na oprogramowanie IBM i ubieganiu się o premię w ramach programu Value Advantage Plus. Numer identyfikacyjny jest nadawany Partnerowi Handlowemu po zatwierdzeniu zgłoszenia udziału w programie Value Advantage Plus. Numer ten jest zapisywany w profilu Partnera Handlowego w serwisie PartnerWorld for Software. Numer identyfikacyjny Value Advantage Plus nie pokrywa się z identyfikatorem PartnerWorld for Software Partnera Handlowego.

³ Informacje dotyczące sugerowanych cen detalicznych i hurtowych w danym rejonie znajdują się w podręczniku operacyjnym programu Value Advantage Plus.

© Copyright IBM Corporation 2003
IBM United States
11400 Burnet Road
Austin, Texas 78758
Wykonano w Stanach Zjednoczonych.
02-2003

Wszelkie prawa zastrzeżone.

IBM, DB2, DB2 Information Management Software, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390 i PartnerWorld są zastrzeżonymi znakami towarowymi lub znakami towarowymi International Business Machines Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub w innych krajach.

Windows jest zastrzeżonym znakiem towarowym firmy Microsoft Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub w innych krajach.

Linux jest zastrzeżonym znakiem towarowym Linusa Torvaldsa.