


IBM®

ISV and Developer Relations

*Maximize your relationship with IBM*

*20 Gennaio 2009*



© 2008 IBM Corporation

**Comunicare la tecnologia in modo nuovo**

**OEM: un'opportunità per incrementare il proprio Business**

**Marco Colli**

20 Gennaio 2009  
IBM Forum



**STRHOLD**  
evolution division



Nata 25 anni fa, certificata Iso vision 2000, conta 3 sedi e 5 agenzie che seguono le principali aree industriali Italiane.

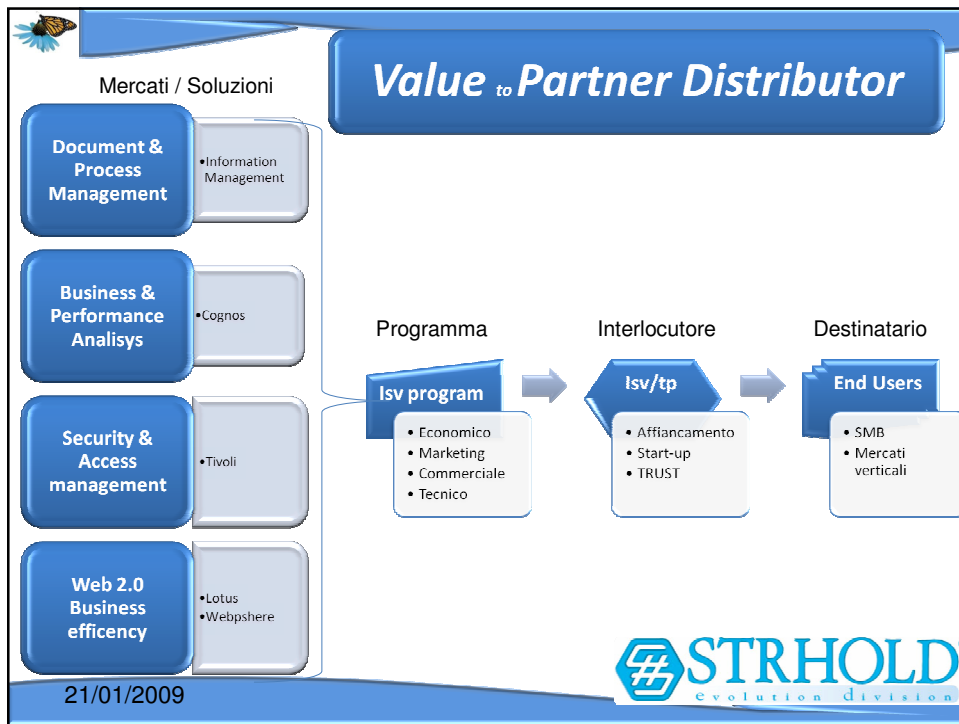
*Ha importato e diffuso per prima in Italia tecnologie innovative e "challenger" quali:*

- 1983 mini computer **Unix** su piattaforma Motorola
- 1984 sistemi operativi **SCO Xenix** su Intel 8086 ( quando il mondo informatico su Intel parlava DOS )
- 1985 Primo nodo Italiano di **EUNET** (85') precursore di Internet
- 1987 Distribuisce il primo database relazionale **Informix**
- 1991 Connettività **TCP/IP** e grafica X11.
- 1999 B.I. **Cognos** & VDI ed application broker **Tarantella**
- 2001 servizio di pura infrastruttura **ASP** ([www.aspcenter.it](http://www.aspcenter.it)) al servizio dei partners
- 2006 Creazione del **Linux Competence Center**
- Si occupa a 360° del **posizionamento** sul mercato, del **marketing** di prodotto e della **formazione** tecnica.



## ISV prima di tutto

- › Strhold opera con gli ISV da sempre avendo concentrato la propria offerta e competenza nelle aree del middleware e degli strumenti di sviluppo fin dagli albori, collaborando con buona parte delle software house Italiane
- › Inoltre operiamo nei sistemi aperti essendo questi tipici del mercato ove i nostri partners agiscono
- › Quando IBM acquisì Informix si rese conto che il modello di business era molto diverso rispetto a come si vendeva DB2 a quei tempi ed era in larga parte concentrato sugli ISV
- › Da qui nacque l'idea prima di operare con una distribuzione dei DB in modalità ISV poi visto i successi di allargare tale modalità di licensing anche a tutti gli altri brand IBM.



## OEM, perchè Vol. 1

- Perché le esigenze di chi sviluppa sono peculiari  
Prodotti per lo sviluppo, Test, supporto, affiancamento start up, confronto con realtà ad esso simili
- Perché l'ISV vuole mantenere il rapporto diretto con i propri End User ed essere lui ad erogare loro i servizi
- Perché per poter sfruttare il "best of breed" della tecnologia inserendola nei propri applicativi, aggiungendo così valore alla soluzione, necessita di un prezzo congruo alle disponibilità del mercato indirizzato
- Perché le logiche di vendita non sono "project based" / mordi e fuggi ma si basano sulla relazione, la conoscenza del mercato e la continuità nei rapporti.



## OEM, perchè

Vol. 2

- Perché il business è ripetitivo e va visto in un ottica di medio periodo
- Perché il licensing del proprio applicativo non sempre si sposa con il licencing del middleware (nr minimo, concorrenti vs nominali)
- Perché l'innovazione nella PMI Italiana la si porta "embedded" e "chiavi in mano"
- Perché la trattativa con l'end user è un "affaire" riservato in quanto deve tener conto degli investimenti fatti nello sviluppo, del software nel quale il middleware è un tutt'uno e del cliente



## ISV, Software House quindi

Ai quali forniamo:

- Offerte ad Hoc quali gli accordi per gli ISV anche nella modalità SaaS
- Share revenue con prezzi proporzionati ai ricavi
- Soluzioni omogenee, framework completi ed ecosistemi innovativi
- Dal S.S.O. alla BI passando per gli strumenti di sviluppo
- Know how
- Supporto alla migrazione / modernizzazione applicativi
- Finanziamenti
  
- Soprattutto il Partner è al centro della catena del Valore *misurabile*



## Il nostro ruolo di Value Partner Distributor

- Affiancamento marketing
  - Leads generation
  - Formazione ad hoc
  - Test e misure delle performance
  - Innovazione, spunti, suggerimenti
  - Competenze sulle Normative ed opportunità derivate
  - Costruzione dell'offerta e del modello di business
    - (a pacchetto, servizio, canone)
- Affiancamento consulenziale nei progetti significativi, che in questi anni ci hanno visto coinvolti in Poste, Infocamere, Borsa Italiana, Marina Militare, MAE, Sogei, viaggi del ventaglio, CSI-Regione Piemonte, CASPUR, Telespazio, Ansa, Provincie e comuni



## Aree d'eccellenza e focalizzazione

- **Document Management**  
Fattur. elettronica, arch. sostitutiva, gestione dei contenuti.
- **Business Intelligence**  
Monitoraggio delle performance aziendali, balanced scorecarding
- **Security**  
Identity & Access Management
- **Web 2.0 Business efficiency**  
Soa, Saas, collaboration



## Il nostro valore aggiunto:

Un insieme di fattori grazie al lavoro di squadra con IBM

- **Pre Vendita:**
  - Allestimento impianti pilota per verifica integrazioni con altre tecnologie e/o piattaforme
  - Dimostrazioni sul “campo” e presso i ns laboratori
  - Simulazioni e misure
  - Progettazione
  - Consulenza ed analisi sistemistica presso di noi, preso il reseller oppure presso le sedi dei clienti a nome e per conto del reseller.
- **Post Vendita**
  - Assistenza nell’installazione
  - Contratti di assisteza tecnica annuali
  - Forum web
  - Area Partner
  - Realizzazione di success story



## Attività congiunte ed in affiancamento con IBM

### Attività marketing su end user

- Road show
- Telemarketing
- Fiere
- Pubbliredazionali / Comunicati stampa

### Lead Generation per il partner

- Segnalazioni dai fornitori
- Profilate da Strhold
- Database acquisition
- Catalogo delle soluzioni

### Visite a Clienti, lead o prospect

- Con i responsabili di prodotto Strhold
- Con i tecnici di prevendita
- Con i Vendors



## I nostri principi

**Rispetto dei ruoli e dei partners**

**Non operiamo mai direttamente né abbiamo rivenditori privilegiati**

**Interprete delle esigenze del mercato e cerniera tra i partners ed i produttori**

**Da 25 anni presenti sul mercato Italiano con serietà e competenza.**



## Clienti

- **800 Clienti attivi su base annuale**
  - **50% Software House**
  - **20% S.I. Software**
  
  - **Crescita del fatturato ISV IBM 2008/2007 pari al 10 %**



## Presenze sul territorio

★ [WWW.strhold.it](http://WWW.strhold.it)

.Headquarter

Reggio Emilia  
Via Cipriani 2

.Uffici

.Nord-Ovest

.Lombardia

.Milano

.Triveneto

.Emilia-Toscana

.Adriatica

.Lazio

