



## Software Group Channels



# Value Advantage Plus

## Příručka pro obchodní partnery

1. dubna 2003

Tato příručka a její aktualizované verze budou umístěny na webové stránky IBM PartnerWorld for Software. Navštivte webové stránky programu PartnerWorld for Software na adrese <http://www.ibm.com/partnerworld/software>, kde najdete nejaktuálnější verzi této příručky.

## **OBSAH**

<b>Úvod do programu Value Advantage Plus</b>	<b>3</b>
<b>Přínos programu pro obchodní partnery</b>	<b>3</b>
<b>Profil obchodního partnera pro členství v programu</b>	<b>3</b>
<b>Kritéria/požadavky pro členství v programu Value Advantage Plus</b>	<b>5</b>
<b>Jak se stát členem programu Value Advantage Plus</b>	<b>9</b>
<b>Příloha Value Advantage Plus Attachment</b>	<b>10</b>
<b>Jak získat finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus</b>	<b>12</b>
<b>Autorizovaný software</b>	<b>13</b>
<b>Distribuce softwaru</b>	<b>13</b>
<b>Plnění podmínek</b>	<b>13</b>
<b>Příklady</b>	<b>14</b>
<b>Otázky a odpovědi</b>	<b>17</b>
<b>Rejstřík</b>	<b>21</b>

## Úvod do programu Value Advantage Plus

Program Value Advantage Plus je iniciativa IBM, jejímž cílem je finančně odměnit obchodní partnery, kteří zákazníkům ze sektoru malých a středních firem (dále SMB) dodávají to, co tito zákazníci rozhodně ocení při svém rozhodování o investicích do softwaru typu middleware - vše od řešení až po aplikace anebo služby. Pro obchodní partnery, kteří prodávají řešení spolu se softwarem IBM zákazníkům ze sektoru SMB, může program Value Advantage Plus pomoci zvýšit jejich finanční příležitosti.

### Přínos programu pro obchodní partnery

Celkové výdaje na informační technologie\* se u malých a středních firem v USA v roce 2002 zvýšily o odhadovaných 13% - ze 120 miliard USD v roce 2001 na 136 miliard USD v roce 2002<sup>1</sup>. Očekává se, že vzrůstající trend výdajů na IT bude pokračovat i v několika příštích letech, což pro obchodní partnery znamená významné příležitosti ke zvýšení výnosů a podílu na trhu v sektoru SMB firem. Zákazníci patřící do tohoto sektoru stále více hledají řešení, nikoli pouze produkty, která budou splňovat jejich požadavky na IT. Očekává se, že budou i nadále pokračovat v investicích do aplikací a služeb od kvalitních dodavatelů. Obchodní partneři, kteří splňují tyto požadavky na řešení, mohou zvýšit svůj podíl na trhu v sektoru SMB.

Kromě toho mohou obchodní partneři získat finanční výhody, které nabízí program IBM Value Advantage Plus. Finanční výhody jsou nabízeny ve formě dodatečné slevy na IBM software pro obchodní partnery, kteří prodávají software IBM spolu s vlastním řešením koncovým uživatelům. Finanční zvýhodnění (neboli motivace) je vázáné na zahrnutí autorizovaného softwaru IBM do nějakého předem schváleného IBM řešení s přidanou hodnotou. Finanční výhody se vztahují na nové licence a na produkty distribuované prostřednictvím programu Passport Advantage (PA) a prostřednictvím nové, zjednodušené volby nákupu, která je zaměřena na sektor SMB - Passport Advantage Express (PAX).

### Profil obchodního partnera pro členství v programu

Primární kvalifikací pro členství v programu Value Advantage Plus je obchodní model, v jehož rámci obchodní partner poskytuje koncovým uživatelům řešení, nikoli pouze softwarové produkty. Příkladem obchodního partnera, který je členem programu Value Advantage Plus, jsou například nezávislí dodavatelé softwaru (ISV), dodavatelé řešení (SP) a systémoví integrátoři (SI). Obchodní partneři mají právo na členství v programu Value Advantage Plus, pokud více než 50% svých celkových výnosů získají z prodeje svého vlastního duševního vlastnictví a mají nějakou aplikaci nebo identifikovatelnou nabídku služeb, která je vybudována nebo navržena pro provoz na softwaru IBM nebo ve spolupráci s ním.

---

<sup>1</sup>\* Výdaje za telekomunikační poplatky nejsou zahrnuty. Na základě studie, kterou provedla společnost Access Markets International (AMI) Partners, Inc. (Ami-Partners), New York. Společnost AMI-Partners se specializuje na oblast IT, Internetu, telekomunikací a strategie obchodních služeb, kapitálové investice a tržní inteligenci – se zaměřením na podniky v sektoru malých a středně velkých firem (SMB).

Obchodní partner, který se chce kvalifikovat pro program Value Advantage Plus, musí splňovat tyto podmínky:

- Zaměřuje se na zákazníky v sektoru SMB (firmy se 100 - 990 zaměstnanci).
- Jeho primárním obchodním modelem jsou dodávky aplikací anebo služeb koncovým uživatelům ze sektoru SMB.
- Má aktuální lokální/státní/regionální zastoupení.
- Významným prvkem jeho řešení a obchodních nabídek je middleware IBM.
- Je schopný identifikovat a zabývat se příležitostmi, které skýtají noví koncoví uživatelé.

## **Kritéria/požadavky pro členství v programu Value Advantage Plus**

Program Value Advantage Plus je zaměřen na pronikání na trh firem SMB, a to prostřednictvím řešení obchodních partnerů, která zahrnují middleware software IBM. Middleware software IBM, který je připojen k řešení, jež bylo ze strany IBM schváleno pro program Value Advantage Plus, se nazývá autorizovaný software IBM.

IBM hledá obchodní partnery, kteří splňují kritéria v následujících oblastech:

- Životaschopnost obchodního modelu, historie obchodních transakcí týkajících se daného řešení a reference uživatelů.
- Řešení s přidanou hodnotou, které zahrnuje autorizovaný software IBM.
- Členství v programu PartnerWorld for Software.
- Odpovědnost v obchodních vztazích.

### **1. Obchodní model**

Více než 50% výnosů obchodního partnera musí pocházet z prodeje vlastního duševního vlastnictví firmy nebo služeb v oblasti IT, které obchodní partner poskytuje. Mezi příklady patří:

- Výnos z licencí na aplikace, které obchodní partner vyvíjí a prodává.
- Údržba a podpora aplikací, které obchodní partner vyvíjí a prodává.
- Konzultační služby v oblasti obchodu nebo aplikací.
- Konzultační služby v oblasti IT.
- Přizpůsobení aplikací na míru, návrh a implementace.
- Instalace, integrace a podpora softwarových produktů, služby v oblasti vzdělávání (školení).
- Zajištění služeb (aplikace a další hostitelské služby).

Obchodní partner je povinen udržovat obchodní model přidané hodnoty tak dlouho, dokud je členem programu Value Advantage Plus. Svou kvalifikaci musí doložit historií obchodních transakcí týkajících se daného řešení a referencemi minimálně od tří zákazníků.

### **2. Řešení s přidanou hodnotou, které zahrnuje autorizovaný software IBM**

Obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, musí vlastnit přinejmenším jedno identifikovatelné a ze strany IBM schválené řešení s přidanou hodnotou, které je vybudováno na IBM DB2® Information Management Software, Lotus® software, Tivoli® software nebo WebSphere® software. Mezi příklady patří:

- Aplikace, která je navržena pro provoz na autorizovaném softwaru IBM (např. "Automatizace prodeje prostřednictvím produktu DB2® Universal Database™")
- Nabídka služeb, která zahrnuje autorizovaný software IBM nebo která je navržena pro provoz na takovém softwaru. Příkladem jsou například aplikace přizpůsobené na míru, instalace softwaru, integrace přizpůsobená na míru nebo školení produktů.

- Aplikace v kombinaci s nabídkou služeb.

Služby, které nejsou specifické pro softwarovou technologii IBM (např. správa projektů, podpora koncových uživatelů), nejsou kvalifikovány jako součást řešení s přidanou hodnotou.

### **Obchodní transakce týkající se řešení**

Obchodní transakce týkající se řešení znamená prodej řešení s přidanou hodnotou a autorizovaného softwaru IBM koncovým uživatelům ze sektoru SMB. Řešení s přidanou hodnotou musí reprezentovat přinejmenším 40% z kombinované celkové fakturované hodnoty obchodní transakce.

❖ Transakce je považována za sérii faktur (jedna nebo více), které obchodní partner nebo obchodní partner a IBM vydávají koncovému uživateli za příslušné řešení s přidanou hodnotou a související autorizovaný software IBM. Kromě toho:

- Všechny faktury musí být vydány během šestiměsíčního úseku, aby mohly být považovány za součást obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou.
- Celková fakturovaná hodnota obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou se skládá z částky přidané hodnoty, kterou obchodní partner přispěl k řešení, a z částky za autorizovaný software IBM.
- Účast IBM na transakci představuje prodaný autorizovaný software IBM, který je kalkulován prostřednictvím externí ceny pro koncového uživatele, a to buď ceny SRP (Suggested Retail Price) nebo ceny SVP (Suggested Volume Price), podle toho, která je z nich relevantní.
- Delta mezi celkovou fakturovanou hodnotou transakce a hodnotou autorizovaného softwaru IBM představuje hodnotu řešení obchodního partnera.
- Přidaná hodnota, kterou obchodní partner přispěl k řešení (tj. jeho aplikace, služby nebo aplikace se službami) musí v rámci transakce činit přinejmenším 40% z celkové fakturované hodnoty transakce.

## Kalkulace obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou

**T** = Celková hodnota řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera a autorizovaného softwaru IBM z faktur<sup>1</sup> až do konce

**I** = Hodnota autorizovaného softwaru IBM<sup>2</sup> prodaného na základě ceny SVP (Suggested Volume Price) v rámci programu Passport Advantage nebo na základě ceny SRP (Suggested Retail Price) v rámci programu Passport Advantage Express

**P** = Hodnota, kterou přispěl obchodní partner  $T - I$

**P / T** musí činit 40% nebo více

<sup>1</sup>Faktury obchodního partnera musí být koncovému uživateli fakturovány během šestiměsíčního období. Nezahrnuje hardware.

<sup>2</sup> Software v rámci programu Passport Advantage nebo Passport Advantage Express, který je součástí transakce, jež je předmětem nároku na finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus.

### 3. Členství v programu PartnerWorld for Software.

Každý člen programu Value Advantage Plus již musí být členem programu PartnerWorld for Software.

❖ Prostřednictvím programu PartnerWorld for Software mají obchodní partneři přístup k množství výhod, které podporují zvýšení prodeje, zvyšují podíl na trhu a pomáhají proniknout na nové trhy prostřednictvím softwarových technologií IBM. Informace týkající se programu PartnerWorld for Software jsou k dispozici na adrese <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

Důrazně doporučujeme, aby si členové programu Value Advantage Plus zakoupili volitelný balík Value Package, který je nabízen prostřednictvím programu PartnerWorld for Software. Balík Value Package obsahuje výhody, jejichž cílem je poskytnout obchodním partnerům přínos v několika oblastech. Mezi tyto výhody patří například:

- Vzdělávání.
- Technická podpora.
- Demonstrační software a software pro vyzkoušení.
- Licence IBM softwaru pro interní provoz (Run Your Business Software).
- Asistence při vytváření partnerských řešení.
- Technická výpomoc na místě.

Výhody jsou svázány s úrovní členství v programu PartnerWorld for Software a doporučuje se, aby členové programu Value Advantage Plus získali status člena Advanced nebo Premier. Obchodní partneři, kteří dosáhnou vyšších úrovní členství v programu PartnerWorld for Software (tj. Advanced nebo Premier), mají nárok na větší výhody. Vyšších úrovní členství, jako je Advanced a Premier, lze dosáhnout splněním určitých kritérií v takových oblastech, jako je plnění závazků, odbornost (tj. certifikace), spokojenost zákazníků a obchodní výsledky.

### 4. Odpovědnost v obchodních vztazích

Obchodní partneři, kteří jsou členy programu Value Advantage Plus, souhlasí s odpovědností včetně odpovědnosti za to, že:

- Vybere a bude udržovat obchodní vztah s preferovaným distributorem softwaru IBM.
- Oznámí IBM preferovaného distributora  
*Obchodní partneři, kteří jsou členy iniciativy IBM Top Contributor, jsou povinni určit téhož preferovaného distributora pro program Value Advantage Plus.*
- Oznámí IBM, pokud dojde ke změně distributora, za předpokladu, že tuto skutečnost oznámí písemně 30 dnů předem.  
*Je přijatelná jedna změna během 12 měsíčního období.*
- V okamžiku podání objednávky poskytne distributorovi své identifikační číslo v rámci programu Value Advantage Plus, identifikační čísla řešení a rovněž informace o instalaci, které distributor vyžaduje.

## Jak se stát členem programu Value Advantage Plus

Obchodní partneři, kteří mají zájem o členství v programu Value Advantage Plus, musí být členy programu PartnerWorld for Software.

Kromě toho musí obchodní partneři projít procesem podání žádosti o členství v programu Value Advantage Plus. Proces podání žádosti je popsán níže.

*1. Kandidáti na členství v programu Value Advantage Plus z řad obchodních partnerů a jejich preferovaný distributor budou o případném přijetí kandidáta za člena programu Value Advantage Plus informováni elektronickou poštou a kromě toho obdrží další podrobné informace týkající se této iniciativy.*

### Proces podání žádosti

- Přejděte na webové stránky programu PartnerWorld for Software na adrese <http://www.ibm.com/partnerworld/software> a aktualizujte svůj profil v rámci programu PartnerWorld for Software.
- Vyberte volbu Value Advantage Plus Initiative Application.
- Projděte procesem podání žádosti, který zahrnuje:
  - souhlas s ustanoveními a podmínkami přílohy Value Advantage Plus Attachment
  - vyplnění informací o profilu v rámci programu PartnerWorld for Software, které souvisí s touto iniciativou
  - odeslání žádosti ke schválení

*Poznámka: Pokud je nutná příloha v papírové formě, obchodní partner si vytiskne přílohu Value Advantage Plus Attachment, podepíše ji a poštou ji zašle na příslušnou adresu. Tento krok doplňuje akceptaci elektronických ustanovení a podmínek.*

Poté, co IBM schválí obchodního partnera jako člena v tomto programu, profil obchodního partnera v rámci programu PartnerWorld for Software bude odrážet informace týkající se jeho členství v programu Value Advantage Plus, jako např.

- Identifikační číslo obchodního partnera v rámci programu Value Advantage Plus.
- Preferovaný distributor, kterého určil obchodní partner.
- Řešení s přidanou hodnotou, které(á) bylo(a) schváleno(a) ze strany IBM spolu se systémovým identifikačním číslem každého řešení.
- Příslušný middleware software IBM, který je autorizován pro každé řešení.

Profil musí být udržován obchodním partnerem. Obchodní partner bude povinen každý rok znovu zkontrolovat svůj profil.

Vybrané informace z jeho profilu v rámci programu PartnerWorld for Software budou poskytnuty preferovanému distributorovi.

- Souhlas s členstvím v programu Value Advantage Plus nevyklučuje obchodního partnera z dalších obvyklých prodejních aktivit. Obchodní partner se může účastnit kterékoliv z níže uvedených aktivit a získat základní slevy:
- Prodávat jakýkoliv produkt v rámci programu IBM Passport Advantage nebo IBM Passport Advantage Express v rámci otevřené distribuce, ať již je schválen pro

- členství v programu Value Advantage Plus či nikoli.
- Prodávát jakýkoliv produkt v rámci otevřené distribuce jakémukoliv koncovému uživateli.
- Nabízet jakémukoliv koncovému uživateli licencování v rámci programu Passport Advantage na základě objemu, prostřednictvím distributora podle své vlastní volby.
- Prodávát obnovu/prodloužení údržby softwaru.

## **Příloha Value Advantage Plus Attachment**

Obchodní partner musí v okamžiku, kdy žádá o členství v programu Value Advantage Plus na základě programu PartnerWorld for Software akceptovat prostřednictvím webové stránky programu PartnerWorld for Software ustanovení a podmínky přílohy Value Advantage Plus Attachment.

*Poznámka: Pokud je nutná příloha v papírové formě, obchodní partner si vytiskne přílohu Value Advantage Plus Attachment, podepíše ji a poštou ji zašle na příslušnou adresu. Tento krok doplňuje akceptaci elektronických ustanovení a podmínek.*

Příloha Value Advantage Plus Attachment nabývá právní účinnosti poté, co IBM schválí žádost obchodního partnera o členství v programu Value Advantage Plus.

### **Uchování záznamů/dokumentace**

Obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, je povinen uchovávat záznamy po dobu tří let od data související obchodní transakce s příslušným řešením za účelem podpory nároku na dodatečné slevy nebo odměnu za ovlivňování odbytu.

Obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus a prodává software koncovým uživatelům, musí přinejmenším uchovávat kopie faktur nebo jiných právních dokumentů (jako jsou např. smlouvy) souvisejících s prodejem řešení s přidanou hodnotou koncovým uživatelům, které budou identifikovat autorizovaný software IBM zahrnutý do obchodních transakcí týkajících se řešení s přidanou hodnotou.

V případě prodeje, kdy obchodní partneři odkazují koncové uživatele na [ibm.com](http://ibm.com), pokud jde o zajištění softwaru, je obchodní partner povinen uchovávat kopie svých faktur nebo jiných právních dokumentů (jako jsou např. faktury), které se týkají řešení s přidanou hodnotou pro koncové uživatele.

### **Dodatky**

K příloze Value Advantage Plus Attachment nebudou žádné dodatky.

### **Prodloužení/ukončení**

Příloha Value Advantage Plus Attachment bude automaticky prodloužena, s výjimkou případu, kdy ji na základě dvoutýdenní písemné výpovědi ukončí IBM nebo obchodní partner, který je členem programu.

## Jak získat finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus

### Dodatečná sleva nebo odměna za ovlivňování odbytu

Finanční výhody v programu Value Advantage Plus jsou nabízeny obchodním partnerům, kteří jsou členy programu Value Advantage Plus, v některé z těchto forem:

- Dodatečná sleva prostřednictvím preferovaného distributora obchodního partnera v případě, kdy obchodní partner prodá autorizovaný software IBM zahrnutý do řešení s přidanou hodnotou koncovému uživateli ze firem SMB.

Finanční výhody lze aplikovat na nové licence prodávané prostřednictvím programu Passport Advantage nebo Passport Advantage Express koncovým uživatelům, které IBM označí, že patří do sektoru SMB.

Prodejní objednávka na základě programu Passport Advantage, která je ze strany IBM označena jako ELA (Enterprise License Agreement), ani obnovy (renewal) či speciální nabídky (special bids) nejsou oprávněny k finančním výhodám Value Advantage Plus.

Chcete-li získat finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus, musíte při každé obchodní transakci spolu s řešením s přidanou hodnotou prodat autorizovaný software IBM, který je identifikován v profilu obchodního partnera v rámci programu PartnerWorld for Software.

V případě každé transakce, pro kterou chce obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, nárokovat finanční výhody, musí svému preferovanému distributorovi, poskytnout následující:

- Informace o koncovém uživateli, které jsou normálně vyžadovány pro oprávnění k programu Passport Advantage nebo Passport Advantage Express (tj. jméno, adresa, PSČ, e-mail, atd.).
- Identifikační číslo obchodního partnera v rámci programu Value Advantage Plus.
- Identifikační číslo příslušného řešení s přidanou hodnotou.

*Obchodní partner může prodávat licence na software, které nejsou součástí opravňující obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou, avšak obchodní partner nesmí vznést nárok na finanční výhody Value Advantage Plus, pokud podá objednávku na takový software.*

### Platba poplatků za ovlivňování odbytu

(v ČR a SR není prozatím implementováno)

Odměna za ovlivňování odbytu v případě objednávek softwaru podaných prostřednictvím [ibm.com](http://ibm.com) se vypočítá na základě procenta z čisté hodnoty fakturované koncovému uživateli za autorizovaný software IBM. Čistá fakturovaná hodnota autorizovaného softwaru představuje cenu SRP (Suggested Retail Price) nebo cenu SVP (Suggested Volume Price), podle toho, která je relevantní, minus jakékoliv použitelné slevy nebo kredity. Clo a přepravné nejsou do výpočtu odměny zahrnuty. Odměna za ovlivňování odbytu je vyplácena ve čtvrtletí následujícím po čtvrtletí, ve kterém vznikl nárok na tuto odměnu.

## **Autorizovaný software**

Autorizovaný software je middleware software IBM, který smí obchodní partner se souhlasem IBM zahrnout do svého řešení s přidanou hodnotou. S řešením s přidanou hodnotou musí být asociována jedna nebo více následujících značek softwaru IBM: DB2, Lotus, Tivoli nebo WebSphere. Tyto informace budou udržovány v profilu obchodního partnera v rámci programu PartnerWorld for Software.

## **Distribuce softwaru**

*Níže uvedené informace se vztahují na členy programu Value Advantage Plus, kteří prodávají software IBM na základě programu Passport Advantage Express.*

Pokud koncový uživatel ještě nemá software IBM, který je nezbytný k implementaci řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera, je povinností obchodního partnera zajistit, aby koncovému uživateli byl dodán nezbytný software.

Obchodní partner může postupovat těmito způsoby:

1. Objednat sadu Media & Documentation Kits od svého preferovaného distributora ve stejném okamžiku, kdy objednává licence na software IBM, nebo
2. Objednat pouze licence na software IBM od distributora a nechat koncového uživatele, aby si software obstaral z webových stránek Passport Advantage Online. *Možnost přístupu koncového uživatele k těmto webovým stránkám je výsledkem nákupu příslušných licencí na software.*

Pokud koncový uživatel obchodního partnera již vlastní licencované kopie softwaru IBM, který je nezbytný k implementaci řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera, a chce vytvořit dodatečné kopie tohoto softwaru, obchodní partner objedná licence na software IBM od preferovaného distributora.

## **Plnění podmínek**

IBM bude namátkově prověřovat, zda obchodní partner plní podmínky přílohy Value Advantage Plus Attachment.

## Příklady

### Příklad 1:

**Finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus jako dodatečná sleva dodavateli řešení nebo nezávislému dodavateli softwaru.**

Obchodní partner je odborníkem v oblasti poskytování takových řešení pro koncové uživatele, která zahrnují middleware software IBM nebo jsou na něm založena. Obchodní partner je buď dodavatel řešení druhé úrovně (SP), který prodává software IBM a poskytuje instalaci softwaru a školení týkající se produktů pro koncové uživatele, nebo je nezávislým dodavatelem software (ISV) druhé úrovně, který prodává koncovým uživatelům software IBM a vyvíjí softwarové aplikace přizpůsobené na míru, které jsou provozovány ve spojení s middleware softwarem IBM.

Obchodní partner prošel procesem podání žádosti o členství prostřednictvím programu PartnerWorld for Software, aby se stal schváleným členem programu Value Advantage Plus. V rámci procesu podání žádosti o členství určil obchodní partner preferovaného distributora pro zajištění softwaru a vyplnil informace o své nabídce řešení s přidanou hodnotou.

V rámci procesu podání žádosti o členství bylo obchodnímu partnerovi přiřazeno jedinečné identifikační číslo, jehož vydání je posouzeno a schváleno IBM. Identifikační číslo řešení je generováno v rámci programu PartnerWorld for Software a vztahuje se na jmenovité a schválené řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera. Dále je obchodní partner zplnomocněn k získání jedinečného identifikačního čísla v rámci programu Advantage Plus.

Obchodní partner identifikoval koncového uživatele ze sektoru SMB a tím příležitost pro své řešení s přidanou hodnotou. Koncovým uživatelem je společnost ABC. Společnost ABC se rozhodla nakoupit řešení s přidanou hodnotou, které zahrnuje middleware software IBM.

Obchodní partner kontaktuje svého preferovaného distributora a poskytuje distributorovi nezbytné informace o společnosti ABC (tj. jméno, adresa, PSČ, e-mailová adresa, atd.) související s nákupem middleware softwaru IBM, který je nezbytný pro řešení s přidanou hodnotou. Obchodní partner dále poskytuje distributorovi své identifikační číslo v rámci programu Value Advantage Plus a identifikační číslo řešení, které je asociováno s řešením s přidanou hodnotou, za účelem získání dodatečné slevy na software od distributora.

Obchodní partner sdělí společnosti ABC, že jí IBM zašle dokument o oprávnění k používání softwaru (Proof of Entitlement) pro middleware software IBM. Toto oprávnění (Proof of Entitlement) je zasláno společnosti ABC pro každou licenci na software, která byla zakoupena. Obchodní partner oznámí společnosti ABC, že IBM rovněž poskytne koncovému uživateli, v tomto případě společnosti ABC i další oprávnění (tj. údržbu softwaru, která zahrnuje „software subscription“ (zasílání aktualizovaných verzí po dobu trvání údržby) a definovanou technickou podporu).

*Faktury obchodního partnera určené koncovému uživateli musí jasně odrážet, že prodej řešení nebo služeb je pro uvedené, ze strany IBM schválené řešení.*

**Příklad 2:****Finanční výhody programu Value Advantage Plus jako odměna systémovému integrátorovi za ovlivňování odbytu.**

(v ČR a SR není prozatím implementováno)

Obchodní partner je odborníkem v poskytování nabídek na integraci softwaru, které zahrnují middleware software IBM nebo jsou na něm založeny. Obchodní partner je systémovým integrátorem (SI), který neprodává software IBM. Systémový integrátor (SI) prošel procesem podání žádosti o členství prostřednictvím programu PartnerWorld for Software, aby se stal schváleným členem programu Value Advantage Plus.

Nabídka obchodního partnera na přizpůsobenou integraci softwaru byla ze strany IBM prověřena a schválena jako řešení s přidanou hodnotou. Tomuto řešení s přidanou hodnotou bylo přiřazeno systémem generované, jedinečné identifikační číslo řešení v rámci programu PartnerWorld for Software. Systémovému integrátorovi bylo přiřazeno identifikační číslo v rámci programu Value Advantage Plus.

Systémový integrátor identifikoval koncového uživatele a tím i obchodní příležitost pro bezdrátové řešení. Koncovým uživatelem je společnost XYZ. Společnost XYZ se rozhodla že zakoupí nabídku systémového integrátora, která se týká přizpůsobené integrace softwaru a zahrnuje middleware software IBM. Koncový uživatel musí objednat software prostřednictvím [ibm.com](http://ibm.com). V okamžiku podání objednávky musí koncový uživatel poskytnout [ibm.com](http://ibm.com) identifikační číslo řešení s přidanou hodnotou od systémového integrátora a identifikační číslo systémového integrátora v rámci programu Value Advantage Plus. Tyto informace jsou nezbytné k tomu, aby IBM mohla zaplatit systémovému integrátorovi odměnu za ovlivňování odbytu prostřednictvím odkázání koncového uživatele na [ibm.com](http://ibm.com) za účelem zajištění middleware softwaru IBM, který je nezbytným předpokladem pro řešení s přidanou hodnotou od daného systémového integrátora.

IBM zašle společnosti XYZ dokument o oprávnění k používání softwaru (Proof of Entitlement) pro middleware software IBM. Toto oprávnění (Proof of Entitlement) je společnosti XYZ zasláno pro každou zakoupenou kopii licence na software. IBM poskytne koncovému uživateli, v tomto případě společnosti XYZ i další oprávnění (tj. údržbu softwaru, která zahrnuje „software subscription“ (zasílání aktualizovaných verzí po dobu trvání údržby) a definovanou technickou podporu).

IBM zašle odměnu za ovlivňování odbytu přímo systémovému integrátorovi (SI).

## Otázky a odpovědi

**Q.** Jaká jsou kritéria pro řešení, které má být uznáno jako řešení s přidanou hodnotou v rámci programu Value Advantage Plus?

**A.** Řešení s přidanou hodnotou musí být vytvořeno na základě autorizovaného softwaru IBM, výslovně na softwaru typu middleware. Mezi příklady patří:

- a. Aplikace, která je vytvořena pro provoz na autorizovaném softwaru IBM.
- b. Nabídka služeb, které zahrnují nebo jsou provozovány na autorizovaném softwaru IBM, jako je návrh aplikací přizpůsobených na míru, instalace softwaru, integrace přizpůsobená na míru nebo školení produktů.
- c. Aplikace v kombinaci s nabídkou služeb.

**Q.** Jaké výhody může získat obchodní partner díky členství v programu Value Advantage Plus?

**A.** Obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, má nárok na významné finanční výhody. Finanční výhody (neboli motivace) jsou nabízeny v případě, že obchodní partner zahrne autorizovaný software IBM do obchodní transakce týkající se jeho schváleného řešení s přidanou hodnotou pro koncového uživatele ze sektoru SMB. Finanční výhody jsou nabízeny buď ve formě dodatečné slevy pro obchodního partnera, který prodává autorizovaný software IBM spolu se svým řešením s přidanou hodnotou. Finanční výhody se vztahují na nové licence na produkty distribuované IBM v rámci programu Passport Advantage a v rámci programu Passport Advantage Express, což je nová, zjednodušená volba pro koncové uživatele ze sektoru SMB.

**Q.** Jakým způsobem obchodní partner, který žádá o členství v programu Value Advantage Plus, vybírá distributora?

**A.** V rámci procesu podání žádosti o členství v programu Value Advantage Plus, který je nadstavbou programu PartnerWorld for Software, bude obchodnímu partnerovi nabídnut seznam distributorů v jeho zemi/regionu. Obchodní partner si vybere preferovaného distributora během procesu podání žádosti o členství v programu.

**Q.** Jak se program Passport Advantage Express (PAX) liší od programu Passport Advantage (PA)?

**A.** Příklady rozdílů mezi programy Passport Advantage Express a Passport Advantage zahrnují pokrytí středisek, pořizování softwaru, model oceňování, údržbu softwaru (tj. „software subscription“ (zasílání aktualizovaných verzí po dobu trvání údržby) a definovanou technickou podporu), údržba softwaru na definované období. Informace týkající se programů Passport Advantage a Passport Advantage Express jsou k dispozici na adrese [www.ibm.com/software/passportadvantage](http://www.ibm.com/software/passportadvantage).

**Q.** Co má společného program Value Advantage Plus s IBM PASS?

**A.** IBM Passport Advantage Solution Selling for ISVs (IBM PASS) je nabídka pro program Value Advantage Plus. IBM PASS umožňuje, aby vybraná aplikační řešení od dodavatelů ISV byla dostupná prostřednictvím programu Passport Advantage. Tato řešení IBM PASS mohou objednávat prodejci druhé úrovně prostřednictvím svých distributorů IBM stejně jako jiné produkty v rámci programu Passport Advantage.

Mezi dodavatele ISV v rámci IBM PASS obvykle patří vývojové/marketingové organizace, jež spolupracují s obchodními partnery, kteří jsou členy programu Value Advantage Plus. Obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, bude typicky prodávat řešení IBM PASS, zabalené spolu s jeho službami a softwarem IBM, jako součást řešení s přidanou hodnotou, které bylo schváleno ze strany IBM. Slevy nebo odměny za ovlivňování odbytu v rámci programu Value Advantage Plus se vztahují pouze na autorizovaný middleware software IBM, který je prodáván jako součást řešení s přidanou hodnotou. Kromě toho se hodnota aplikace od dodavatele ISV, která byla zakoupena prostřednictvím IBM PASS, počítá k přidané hodnotě obchodního partnera v oprávněné prodejní transakci týkající se řešení s přidanou hodnotou..

**Q.** Co když chce obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, prodávat ve více zemích/regionech/teritoriích?

**A.** Obchodní partner musí zažádat o členství v programu Value Advantage Plus v každé zemi.

**Q.** Co když má obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, více řešení s přidanou hodnotou?

**A.** Každé řešení s přidanou hodnotou musí být schváleno ze strany IBM a je mu přiřazeno jedinečné číslo řešení s přidanou hodnotou. Za každou obchodní transakci týkající se řešení s přidanou hodnotou pro koncového uživatele ze sektoru SMB, která zahrnuje autorizovaný software IBM, má obchodní partner nárok na získání finančních výhod v rámci programu Value Advantage Plus.

**Q.** Jakým způsobem má obchodní partner zažádat o členství v programu Value Advantage Plus prostřednictvím programu PartnerWorld for Software?

**A.** Obchodní partner musí vyplnit online žádost, která je k dispozici na webových stránkách programu PartnerWorld for Software. Zpracování žádosti trvá přibližně tři týdny.

**Q.** Jakým způsobem by měl obchodní partner, který je členem programu Value Advantage Plus, směřovat své koncové uživatele k objednávání softwaru prostřednictvím [ibm.com](http://ibm.com) (je-li to relevantní)?

**A.** (Není relevantní. V ČR a SR není implementováno.) V případě nových zákazníků (koncových uživatelů) v rámci programů Passport Advantage a Passport Advantage Express (tj. v případě, kdy koncový uživatel nemá aktuální číslo zákazníka v

programu Passport Advantage Online a historii kreditů u IBM) musí obchodní partner směřovat koncového uživatele na [ibm.com](http://ibm.com) TeleSales. Koncový uživatel musí [ibm.com](http://ibm.com) TeleSales sdělit identifikační číslo obchodního partnera v programu Value Advantage Plus a příslušné identifikační číslo řešení.

Jestliže je koncový uživatel stávajícím zákazníkem v programu Passport Advantage Online (tj. koncový uživatel má aktuální číslo zákazníka v programu Passport Advantage Online a historii kreditů u IBM), obchodní partner musí směřovat koncového uživatele k použití funkce eOrdering, která je dostupná v programu Passport Advantage Online. Během procesu podávání objednávky je koncový uživatel povinen 'vložit' identifikační číslo obchodního partnera v programu Value Advantage Plus a příslušné identifikační číslo řešení.

**Q.** Co je to PartnerWorld for Software?

**A.** PartnerWorld for Software je marketingový program pro obchodní partnery, kteří prodávají software a řešení od IBM. Program nabízí mnoho výhod, které pomohou obchodním partnerům podpořit objem prodeje, zvýšit jejich podíl na trhu a proniknout na nové trhy prostřednictvím softwarových technologií IBM.

**Q.** Co je to program PartnerWorld for Developers a jak souvisí s programem PartnerWorld for Software?

**A.** Program PartnerWorld for Developers poskytuje vstupní bod do celosvětových zdrojů IBM určených pro vývojáře, kteří vytvářejí řešení s využitím softwarových technologií IBM. Jak program PartnerWorld for Developers, tak program PartnerWorld for Software představují dílčí programy neboli kategorie v rámci programu IBM PartnerWorld®. Primární obchodní model obchodního partnera a jeho zaměření může obchodnímu partnerovi pomoci určit, který z programů bude nejlépe odpovídat jeho potřebám. Informace týkající se programu PartnerWorld for Software a programu PartnerWorld for Developers jsou k dispozici na adrese <http://www.ibm.com/partnerworld>.

**Q.** Pokud byl obchodní partner schválen pro některé z řešení Start Now e-business Infrastructure a pracuje s několika koncovými uživateli na implementaci řešení, znamená to, že je takový obchodní partner schválen pro členství v programu Value Advantage Plus?

**A.** Takový obchodní partner bude stejně muset zažádat o členství v programu Value Advantage Plus. Avšak řešení Start Now je ze strany IBM kvalifikováno jako "předem schválené" pro program Value Advantage Plus.

**Q.** Pokud byl obchodní partner některým dodavatelem ISV v rámci Start Now Solutions Proven schválen jako dodavatel řešení a prodává aplikace takového dodavatele ISV v rámci Start Now Solutions Proven spolu s middleware softwarem IBM a službami nějakému koncovému uživateli, znamená to, že je takový obchodní partner automaticky oprávněn ke členství v programu Value Advantage Plus?

**A.** Obchodní partner musí stejně zažádat o členství v programu Value Advantage Plus prostřednictvím programu PartnerWorld for Software. Avšak aplikace v rámci

Start Now Solutions Proven je kvalifikována ze strany IBM jako "předem schválené řešení" pro program Value Advantage Plus.

**Q.** Ve výše uvedeném scénáři má obchodní partner nárok na finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus i přesto, že tento obchodní partner ve skutečnosti nevyvíjí aplikaci Start Now Solutions Proven?

**A.** Ano, obchodní partner má ve výše uvedeném scénáři nárok na finanční výhody v rámci programu Value Advantage Plus, přestože nevyvíjí aplikaci, neboť tento obchodní partner splnil kritéria pro členství v programu Value Advantage Plus a kritéria pro obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou (mezi tato kritéria patří např. požadavek, aby obchodní partner byl schválen jako člen programu Value Advantage Plus, aby koncový uživatel byl ze sektoru SMB, atd.).

## Rejstřík

- ☞ Aplikační software je software navržený a vyvinutý pro specifická řešení (např. účetnictví, automatizace prodeje, CRM, atd.).
- ☞ Autorizovaný software je middleware IBM, který je zahrnut do řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera, jež bylo schváleno ze strany IBM. Prodej autorizovaného softwaru IBM spolu s řešením s přidanou hodnotou, které bylo schváleno ze strany IBM, koncovému uživateli ze sektoru SMB opravňuje obchodního partnera k finančním výhodám v rámci programu Value Advantage Plus.
- ☞ Kontrola plnění podmínek je analýza prováděná společnostmi IBM (nebo jejím zástupcem) a jejím cílem je ověřit, zda přinejmenším 40% přidané hodnoty v rámci obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou pochází z jiného softwaru než z middleware softwaru IBM (např. softwarová aplikace, opakované služby nebo kombinace softwarové aplikace a služeb pro softwarovou technologii IBM).
- ☞ Distributor prodává na základě smlouvy s IBM software obchodním partnerům, kteří dále prodávají middleware software (tj. prodejcům druhé úrovně). Distributor podporuje prodejce druhé úrovně, kteří prodávají middleware software IBM, prostřednictvím široké škály služeb včetně, mimo jiné, řízení zakázek, úvěrů, vývoje trhu a zvyšování spokojenosti obchodních partnerů. Distributor nesmí na základě smlouvy Distributor Agreement prodávat přímo koncovým uživatelům. Obchodní partner si vybírá preferovaného distributora za účelem splnění objednávek koncových uživatelů na software, a to objednávek, které jsou oprávněné k finančním výhodám v rámci programu Value Advantage Plus.
- ☞ Koncový uživatel je kdokoliv, kdo si zakoupí software pro své vlastní použití a nikoliv pro účely dalšího prodeje. Koncový uživatel nesmí být součástí společnosti obchodního partnera.
- ☞ Nezávislý dodavatel softwaru (ISV) vyvíjí a prodává softwarová aktiva jako svou hlavní obchodní činnost. Dodavatelé ISV mohou prodávat služby související s jejich nabídkami softwaru, avšak jejich obchodní model musí být primárně založen na vývoji a marketingu aplikačního softwaru.
- ☞ Middleware je software na bázi technologie infrastruktury, který podporuje aplikace a další užívání informačních technologií.
- ☞ Operační systém je software, který řídí vstupní/výstupní systémy počítače, jako jsou klávesnice a diskové jednotky, a který zavádí a spouští další počítačové programy. Operační systém je rovněž množinou mechanismů a metod, které pomáhají definovat řízené sdílení systémových prostředků. Mezi příklady operačních systémů patří Linux®, AIX®, Windows® a OS390®. Program Value Advantage Plus nezahrnuje žádné finanční výhody pro operační systémy.
- ☞ Identifikační číslo řešení je systémem generované jedinečné číslo v programu PartnerWorld for Software, které se týká řešení s přidanou hodnotou od

obchodního partnera. Identifikační číslo řešení (neboli identifikátor řešení) musí být zahrnuto do každé objednávky na autorizovaný software IBM, který je součástí obchodní transakce týkající se řešení s přidanou hodnotou, za účelem ověření způsobilosti obchodního partnera pro program Value Advantage Plus.

-  Dodavatel řešení (SP) obvykle kombinuje instalační služby, aplikační software, komunikační služby a další technologii do řešení "na klíč" pro koncového uživatele.
  
-  Obchodní transakce týkající se řešení je prodej řešení s přidanou hodnotou od obchodního partnera a autorizovaného softwaru IBM koncovému uživateli ze sektoru SMB, přičemž přidaná hodnota musí činit přinejmenším 40% celkové fakturované účetní hodnoty obchodní transakce. Fakturace transakce se může skládat z jedné nebo více faktur od obchodního partnera nebo od obchodního partnera a IBM, musí však proběhnout během šestiměsíčního období. Hodnota autorizovaného softwaru se vypočítá na základě ceny SVP (Suggested Volume Price) nebo ceny SRP (Suggested Retail Price), podle toho, která z nich je relevantní.
  
-  Systémový integrátor (SI) nabízí profesionální konzultační a jiné služby v oblasti IT, přičemž tyto služby představují jeho primární obchodní činnost. Systémoví integrátoři obvykle doporučují softwarová řešení anebo implementují řešení pro koncového uživatele
  
-  Identifikační číslo v programu Value Advantage Plus je jedinečné číslo, které je přiřazeno členovi programu Value Advantage Plus. Identifikační číslo v programu Value Advantage Plus se používá při podávání objednávek na software IBM a při nárokování finančních výhod v rámci programu Value Advantage Plus. Identifikační číslo je oznámeno obchodnímu partnerovi v okamžiku, kdy je obchodní partner schválen jako člen programu Value Advantage Plus. Identifikační číslo je zaznamenáno do profilu obchodního partnera v programu PartnerWorld for Software. Identifikační číslo v programu Value Advantage Plus se liší od identifikačního čísla obchodního partnera jako člena programu PartnerWorld for Software.

© Copyright IBM Corporation 2003

IBM Spojené státy  
11400 Burnet Road  
Austin, Texas 78758

Vyrobeno v USA  
02-2003

Všechna práva vyhrazena

IBM, DB2, DB2 Information Management Software, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390 a PartnerWorld jsou registrované ochranné známky společnosti IBM ve USA anebo jiných zemích.

Windows je registrovaná ochranná známka společnosti Microsoft Corporation. v USA anebo jiných zemích.

Linux je registrovaná ochranná známka společnosti Linus Torvalds.