



Software Group Channels



Value Advantage Plus Programmbeschreibung

1. April 2003

Die aktuelle Version des vorliegenden Handbuchs finden Sie auf der IBM PartnerWorld for Software-Website <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung in Value Advantage Plus	1
Value Proposition für Business Partner	1
Teilnahmeprofil des Business Partners	2
Kriterien/Anforderungen für Value Advantage Plus	2
Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative	7
Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative	9
Erzielen von Incentives für die Value Advantage Plus-Initiative	10
Autorisierte Software	11
Softwarevertrieb	11
Konformitätsprüfung	12
Beispiele	13
FAQ (Frequently Asked Questions - Häufig gestellte Fragen)	15
Glossar	19

Einführung in Value Advantage Plus

Die Value Advantage Plus-Initiative von IBM hat zum Ziel, die Leistung von Business Partnern finanziell zu honorieren, die SMB-Kunden das bieten können, was diese an Middleware-Software schätzen -- Lösungen in Form von Anwendungen und/oder Dienstleistungen. Business Partnern, die Produktlösungen im Paket mit IBM Software an SMB-Kunden vertreiben, bietet Value Advantage Plus bessere finanzielle Möglichkeiten.

Value Proposition für Business Partner

In den USA haben sich die Gesamtausgaben von SMB-Kunden im IT-Bereich¹ 2002 um 13% erhöht - von 120 Mill. US-Dollar im Jahr 2001 auf 136 Mill. US-Dollar im Jahr 2002. Der Aufwärtstrend im Bereich der IT-Ausgaben wird sich aller Voraussicht nach in den nächsten Jahren fortsetzen. Business Partnern bieten sich somit zahlreiche Möglichkeiten, ihren Umsatz zu steigern und ihre Präsenz in diesem Bereich zu verstärken. Mittelstandsunternehmen sind mehr und mehr auf der Suche nach Lösungen - nicht nur Produkten -, die ihren IT-Anforderungen vollständig gerecht werden. Aus diesem Grund wird erwartet, dass sie auch zukünftig in Anwendungen und Dienstleistungen professioneller Provider investieren werden. Business Partner, die die Anforderungen von SMB-Kunden mit ihrer Lösung erfüllen können, haben die Möglichkeit, sich im Mittelstand zu positionieren und ihren Marktanteil zu erhöhen.

Das Value Advantage Plus-Programm von IBM bietet Business Partnern außerdem finanzielle Anreize in Form von Prämien. Prämien können erzielt werden als 1) ein zusätzlicher Rabatt von bevorzugten Distributoren für Business Partner, die IBM Software mit ihrer Lösung an Endbenutzer weitervertreiben, oder 2) eine Vermittlungsprämie für Business Partner, die zwar keine IBM Software mit ihrer Lösung an Endbenutzer weitervertreiben, aber ihre Endbenutzer für den Erwerb der erforderlichen IBM Software an ibm.com verweisen. In beiden Fällen setzt der Erhalt einer Prämie (oder eines Incentives) den Einsatz autorisierter IBM Software in einer von IBM geprüften Value-Add-Lösung voraus. Incentives können erlangt werden durch den Verkauf von Lizenzen für IBM Middleware-Produkte über Passport Advantage (PA) und über Passport Advantage Express (PAX), einem neuen vereinfachten Lizenzprogramm für Mittelstandskunden.

¹ Ohne Ausgaben im Telekommunikationsbereich. Basiert auf einer Studie des New Yorker Unternehmens Access Markets International (AMI) Partners, Inc., (AMI-Partners). AMI-Partners ist spezialisiert auf IT/Internet/Kommunikationslösungen, Marktinformationen und Risikokapitaldienste mit dem Schwerpunkt auf globalen kleinen bis mittleren Unternehmen.

Teilnahmeprofil des Business Partners

Die primäre Voraussetzung für eine Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative ist ein Geschäftsmodell, mit dem der Business Partner den Endbenutzern nicht nur einzelne Softwareprodukte, sondern eine komplette Produktlösung anbietet. Die Zielgruppe für die Teilnahme an Value Advantage Plus umfasst u. a. unabhängige Softwareanbieter (ISVs), Solution Provider (SPs) und Systemintegratoren (SIs). Hierbei kommen besonders Business Partner in Frage, die mehr als 50% ihres Umsatzes aus dem Vertrieb ihres eigenen geistigen Eigentums beziehen und eine Anwendung oder Dienstleistung anbieten können, die auf IBM Software basiert bzw. diese einsetzt.

Ein Business Partner, der sich für die Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative eignet, erfüllt folgende Bedingungen:

- Konzentriert sich auf einen Kundenkreis aus dem Mittelstand (Unternehmen mit 100 - 999 Mitarbeitern)
- Primäres Geschäftsmodell ist der Vertrieb von Anwendungen und/oder Dienstleistungen für Midmarket-Endkunden
- Verfügt über lokale/internationale/regionale Niederlassungen
- Verwendet IBM Middleware-Software als wesentlichen Bestandteil seiner Produktlösung und innerhalb des gesamten Unternehmens
- Ist in der Lage, neue Endbenutzerkreise zu identifizieren und zu erschließen

Kriterien/Anforderungen für Value Advantage Plus

Das Value Advantage Plus-Programm hat zum Ziel, den Mittelstand mit Lösungen von Business Partnern zu bedienen, in denen IBM Middleware-Software eingesetzt wird. IBM Middleware-Software, die in einer von IBM geprüften Produktlösung integriert ist, wird als autorisierte IBM Software bezeichnet.

IBM sucht Business Partner, die die folgenden Kriterien erfüllen:

- Ausgereiftes Geschäftsmodell mit einem bestehenden Endbenutzerkreis und Vertriebserfahrungen im Bereich von Produktlösungen
- Eine Value-Add-Lösung, die autorisierte IBM Software umfasst
- PartnerWorld for Software-Mitgliedschaft (Member-Level)
- Verantwortungsvoller Umgang mit Geschäftsbeziehungen

1 . Geschäftsmodell

Mehr als 50% des vom Business Partner erzielten Umsatzes muss aus dem Vertrieb des eigenen geistigen Eigentums oder aus IT-Dienstleistungen des Business Partners stammen. Beispiele hierfür sind:

- Umsatz aus Lizenzverkäufen für Anwendungen, die der Business Partner entwickelt und vertreibt
- Verwaltung und Support für Anwendungen, die der Business Partner entwickelt und vertreibt
- Geschäfts- oder Anwendungsberatung
- IT-Beratung
- Anpassung, Entwurf und Implementierung von Anwendungen
- Installation und Integration von Softwareprodukten sowie Support-Dienste und Schulungen
- Service Provisioning (Anwendungs- und andere Hosting-Dienstleistungen)

Solange der Business Partner an der Value Advantage Plus-Initiative teilnimmt, ist er verpflichtet, ein Value-Adding-Geschäftsmodell aufrechtzuerhalten. Die Qualifikation für diese Initiative muss durch mindestens drei Kundenreferenzen und Vertriebserfahrungen im Bereich von Produktlösungen nachgewiesen werden.

2. Eine Value-Add-Lösung, in der autorisierte IBM Software verwendet wird

Ein Business Partner, der an Value Advantage Plus teilnimmt, muss mindestens eine identifizierbare und von IBM geprüfte Value-Add-Lösung anbieten, in der IBM Software wie DB2* Information Management, Lotus*, Tivoli* oder WebSphere* verwendet wird. Beispiele hierfür sind:

- Eine Anwendung, die für die Ausführung mit autorisierter IBM Software konzipiert ist (z. B. "Sales Force Automation mit DB2 Universal Database*")
- Ein Dienstleistungsangebot, das autorisierte IBM Software enthält oder für deren Ausführung konzipiert ist. Beispiele hierfür sind das Entwerfen von kundenspezifischen Anwendungen, die Softwareinstallation, die kundenspezifische Integration oder Produktschulungen
- Ein mit einer Anwendung kombiniertes Service-Angebot

Dienstleistungen, die nicht auf IBM Softwaretechnologie zugeschnitten sind (z. B. Projektmanagement, Support für Endbenutzer), können nicht als Teil einer Value-Add-Lösung akzeptiert werden.

Lösungstransaktion

Eine Lösungstransaktion ist der Verkauf einer Value-Add-Lösung und der autorisierten IBM Software an einen Midmarket-Endkunden. Der Wert der Value-Add-Lösung muss mindestens 40% des in Rechnung gestellten Gesamtwerts der Transaktion betragen.

Als Transaktion werden die Rechnungen (eine oder mehr) bezeichnet, die der Business Partner dem Endbenutzer allein oder zusammen mit IBM für die Value-Add-Lösung und die darin eingesetzte autorisierte IBM Software stellt. Darüber hinaus gilt:

- Alle Rechnungen müssen innerhalb einer Frist von sechs Monaten gestellt werden, um als Teil der Transaktion für die Value-Add-Lösung anerkannt zu werden.
- Der abgerechnete Gesamtwert der Transaktion der Value-Add-Lösung errechnet sich aus der Summe der Rechnungen für die vom Business Partner angebotene Value-Add-Lösung und die autorisierte IBM Software.
- Der IBM Anteil an der Transaktion ist die verkaufte autorisierte IBM Software, die dem Endbenutzer zum externen Preis in Rechnung gestellt wurde, und entspricht abhängig von den Umständen² dem empfohlenen Einzelpreis (SRP) oder dem empfohlenen Volumenpreis (SVP).
- Das Delta zwischen dem errechneten Gesamtwert der Transaktion und dem Wert der autorisierten IBM Software ist der Wert der Value-Add-Lösung des Business Partners.
- Der Wert der vom Business Partner angebotenen Value-Add-Lösung (z. B. seine Anwendung, Dienstleistung oder eine Kombination aus beiden) muss mindestens 40% des errechneten Gesamtwerts der Transaktion betragen.

² Gebietsspezifische Informationen zum SRP bzw. zum SVP finden Sie im *Value Advantage Plus Operations Guide*.

Value Adding Solution Transaction Calculation

T = **Total** value of the Business Partner's value adding solution and IBM authorized software from relevant invoices¹ to the end user

I = Value of the **IBM** authorized software² sold based on Suggested Volume Price (Passport Advantage) or Suggested Retail Price (Passport Advantage Express)

P = **Business Partner's** contributed value **T - I**

P / T must be 40% or more

¹ Business Partner invoices billed to their end user within a six month period. Does not include hardware

² Passport Advantage or Passport Advantage Express software in the transaction in which the Value Advantage Plus incentive is claimed

3. PartnerWorld for Software-Mitgliedschaft

Jeder Teilnehmer an der Value Advantage Plus-Initiative muss auch Mitglied bei PartnerWorld for Software sein (Membership-Level).

PartnerWorld for Software bietet Business Partnern eine Reihe von Vorteilen, mit Hilfe derer sie ihre Absatzzahlen erhöhen, ihren Marktanteil vergrößern und sich mit IBM Softwaretechnologien neue Märkte erschließen können. Informationen zu PartnerWorld for Software finden Sie unter <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

Für Teilnehmer an der Value Advantage Plus-Initiative wird der Erwerb eines optionalen Value Package empfohlen, das über PartnerWorld for Software angeboten wird. Die in diesem Value Package enthaltenen Vorteile bieten Business Partnern Unterstützung in verschiedenen Bereichen. Einige der Vorteile beinhalten:

- Schulungen
- Technical Support
- Demonstrations- und Testversionen von Softwareprodukten
- "Run-your-business"-Software
- Anleitung zur "Solution Assurance"
- Technische Beratung vor Ort

Die Vorteile können nur in Anspruch genommen werden, wenn eine PartnerWorld for Software-Mitgliedschaft vorliegt; empfehlenswert ist, dass der VAP-Teilnehmer sich für die Mitgliedschaftsstufe Advanced oder Premier qualifiziert hat. Business Partner mit einer hohen Mitgliedschaftsstufe (z. B. Advanced oder Premier) werden umfangreichere Vorteile geboten. Die Mitgliedschaftsstufe Advanced oder Premier kann durch die Erfüllung spezifischer Kriterien in Bereichen wie Engagement, Kompetenz (z. B. Zertifizierungen), Kundenzufriedenheit oder Leistungsbeitrag erreicht werden.

4. Verantwortungsvoller Umgang mit Geschäftsbeziehungen

Business Partner, die an der Value Advantage Plus-Initiative teilnehmen, müssen folgende Verpflichtungen erfüllen:

- Aufbau und Pflege einer Geschäftsbeziehung mit einem bevorzugten IBM Software-Distributor
- Angabe des bevorzugten Distributors bei IBM
Business Partner, die auch an der IBM Top Contributor-Initiative teilnehmen, sollten für die Value Advantage Plus-Initiative denselben bevorzugten Distributor auswählen.
- Schriftliche Ankündigung eines Distributor-Wechsels mit einer Frist von 30 Tagen
Innerhalb von 12 Monaten ist ein Wechsel zulässig.
- Value Advantage Plus-ID, Lösungs-IDs sowie Informationen hinsichtlich des Endkunden sind dem Distributor bei der Bestellungen zur Verfügung zu stellen.

Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative

Business Partner, die an einer Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative interessiert sind, müssen Mitglied bei PartnerWorld for Software sein (Membership-Level).

Die Registrierung für die Value Advantage Plus-Initiative müssen die Business Partner wie nachfolgend beschrieben online durchführen.

Business Partner, die eine Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative anstreben, und deren bevorzugte Distributoren werden per E-Mail über ihre Zulassung benachrichtigt und erhalten außerdem detaillierte Informationen zur Initiative.

Registrierung

- Gehen Sie auf die PartnerWorld for Software-Website unter <http://www.ibm.com/partnerworld/software>, und aktualisieren Sie Ihr PartnerWorld for Software-Profil.
- Wählen Sie „Value Advantage Plus Initiative Application“
- Führen Sie die Registrierung durch, indem Sie:
 - die Geschäftsbedingungen in der Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative akzeptieren,
 - Ihr PartnerWorld for Software-Profil durch Angaben für die Value Advantage Plus-Initiative vervollständigen,
 - die Registrierung zur Prüfung der Daten abschicken

Hinweis: Sollte ein schriftlicher Vertragsabschluss erforderlich sein, druckt der Business Partner die Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative aus und sendet das unterzeichnete Dokument an die entsprechende Adresse. Dieser zusätzliche Schritt ergänzt das Akzeptieren der Geschäftsbedingungen über die PartnerWorld for Software-Website.

Sobald IBM der Teilnahme des Business Partners an der Value Advantage Plus-Initiative zustimmt, werden seinem PartnerWorld for Software-Profil VAP-relevante Informationen hinzugefügt. Hierzu gehören z. B.:

- die Value Advantage Plus-ID des Business Partners
- der vom Business Partner bestimmte bevorzugte Distributor
- von IBM zertifizierte Value-Add-Lösung mit den vom System vergebenen Lösungs-IDs
- die autorisierte IBM Middleware-Software für jede der Lösungen

Das Profil wird vom Business Partner verwaltet und gegebenenfalls aktualisiert. Der Business Partner ist verpflichtet, die Richtigkeit seines Profil einmal pro Jahr zu bestätigen.

Dem Distributor werden ausgewählte Informationen aus dem elektronischen PartnerWorld for Software-Profile zur Verfügung gestellt.

Die Autorisierung für die Value Advantage Plus-Initiative hindert die Teilnehmer nicht daran, ihren üblichen Reselling-Aktivitäten nachzugehen. Sie sind weiterhin berechtigt, an den folgenden Aktivitäten teilzunehmen:

- Weiterverkauf von IBM Passport Advantage- oder IBM Passport Advantage Express-Produkten in Open Distribution, unabhängig davon, ob sie dafür autorisiert sind oder nicht
- Weiterverkauf von Open Distribution Produkten an eine beliebige Endbenutzergruppe
- Angebot der Passport Advantage-Lizenzierung über einen Distributor ihrer Wahl an beliebige Endbenutzer
- Weiterverkauf von Wartungsverlängerungen

Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative

Der Business Partner muss die Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative über die PartnerWorld for Software-Website akzeptieren, wenn er sich bei PartnerWorld for Software für die Value Advantage Plus-Initiative registrieren möchte.

Hinweis: Sollte ein schriftlicher Vertragsabschluss erforderlich sein, druckt der Business Partner die Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative aus und sendet das unterzeichnete Dokument an die entsprechende Adresse. Dieser zusätzliche Schritt ergänzt das Akzeptieren der Geschäftsbedingungen über die PartnerWorld for Software-Website.

Die Bestimmungen in der Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative treten in Kraft, sobald IBM der Teilnahme des Business Partners zustimmt.

Transaktionsbelege

Ein Business Partner, der an der Value Advantage Plus-Initiative teilnimmt, ist verpflichtet, für einen Zeitraum von drei Jahren Belege für getätigte Lösungstransaktionen aufzubewahren, um seine Ansprüche auf zusätzliche Rabatte und Vermittlungsprämien geltend zu machen.

Ein an der Value Advantage Plus-Initiative teilnehmender Business Partner, der Software an Endbenutzer weiterverreibt, ist verpflichtet, Rechnungskopien oder andere rechtswirksame Dokumente (z. B. Verträge) für den Verkauf seiner Value-Add-Lösung an den Endbenutzer aufzubewahren. Dies ist notwendig, um die in der Lösungstransaktion inbegriffene von IBM autorisierte Software zu identifizieren.

Verreibt der Business Partner seine Produktlösung und verweist den Endbenutzer zum Erwerb der erforderlichen Software an ibm.com, ist der Business Partner verpflichtet, Rechnungskopien oder andere rechtswirksame Dokumente (z. B. Verträge) für den Verkauf seiner Value-Add-Lösung an den Endbenutzer aufzubewahren.

Vertragsänderungen

Das Vornehmen von Änderungen an der Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative ist ausgeschlossen.

Verlängerung/Kündigung

Die Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative wird automatisch erneuert, es sei denn, die Teilnahme an der Initiative wird durch IBM oder den Business Partner mit zweiwöchiger Vorlaufzeit schriftlich gekündigt.

Erzielen von Incentives für die Value Advantage Plus-Initiative

Zusätzlicher Nachlass oder Vermittlungsprämie

Incentives für die Value Advantage Plus-Initiative werden teilnehmenden Business Partnern angeboten als:

- ein zusätzlicher Nachlass durch den vom Business Partner bestimmten bevorzugten Distributor, wenn der Business Partner autorisierte IBM Software in seiner Value-Add-Lösung an Endbenutzer aus dem Mittelstand weiterverkauft, oder
- eine direkt an den Business Partner ausgezahlte Vermittlungsprämie, wenn dieser in seiner Value-Add-Lösung keine autorisierte IBM Software weiterverkauft, aber den Mittelstandskunden für den Erwerb der erforderlichen Software auf ibm.com verweist

Der Business Partner muss dem Endbenutzer Anleitungen zum Bestellen von Softwareprodukten über ibm.com geben.

Incentives können erzielt werden, indem neue Softwarelizenzen über Passport Advantage oder Passport Advantage Express an Endbenutzer aus dem Mittelstand verkauft werden.

Ein Verkaufsauftrag über Passport Advantage, der von IBM als Enterprise License Agreement (ELA) bezeichnet wird, sowie Verlängerungen und Sonderaktionen werden für die Value Advantage Plus-Initiative nicht anerkannt.

Um innerhalb der Value Advantage Plus-Initiative Incentives zu erhalten, muss die im PartnerWorld for Software-Profil aufgeführte autorisierte IBM Software bei jeder Transaktion zusammen mit der Value-Add-Lösung des VAP-Teilnehmers verkauft werden.

Der Teilnehmer an der Value Advantage Plus-Initiative beantragt Incentives, indem er seinem bevorzugten Distributor oder unter ibm.com (unabhängig davon, welche Fulfillment-Methode verwendet wird) Folgendes zur Verfügung stellt:

- Informationen zum Endbenutzer, die normalerweise für Anspruchsberechtigungen über Passport Advantage oder Passport Advantage Express erforderlich sind (z. B. Name, Anschrift, Postleitzahl, E-Mail-Adresse usw.)
- die Value Advantage Plus-ID des Business Partners
- die für die jeweilige Value-Add-Lösung geltende Lösungs-ID

Der Business Partner ist berechtigt, Softwarelizenzen zu verkaufen, die nicht Bestandteil der Transaktion einer Value-Add-Lösung sind; er hat jedoch durch die Bestellung der Softwareprodukte keine Ansprüche auf VAP-Incentives.

Zahlung der Vermittlungsprämie

Die Vermittlungsprämie für über ibm.com bestellte Software berechnet sich als Prozentsatz des dem Endbenutzer in Rechnung gestellten Nettowerts der autorisierten IBM Software. Der errechnete Nettowert der autorisierten Software entspricht dem empfohlenen Einzelhandelspreis bzw. dem empfohlenen Verkaufspreis abzüglich Rabatten oder Gutschriften. Steuern und Versandkosten werden bei der Berechnung der Prämie nicht berücksichtigt. Die Zahlung der Vermittlungsprämie erfolgt im jeweils darauf folgenden Quartal.

Autorisierte Software

Als autorisierte Software wird die IBM Middleware-Software bezeichnet, die der Business Partner nach der Zustimmung durch IBM in seine Value-Add-Lösung integriert. Dabei muss die jeweilige Value-Add-Lösung mindestens eine der folgenden IBM Softwareprodukte erfordern: DB2, Lotus, Tivoli oder WebSphere. Entsprechende Angaben werden dem PartnerWorld for Software-Profil des Business Partners hinzugefügt.

Softwarevertrieb

Die folgenden Informationen gelten für Value Advantage Plus-Teilnehmer, die IBM Software über Passport Advantage Express vertreiben.

Wenn dem Endbenutzer die für die Implementierung der Value-Add-Lösung erforderliche IBM Software noch nicht zur Verfügung steht, muss der Business Partner sicherstellen, dass der Endbenutzer diese bereitstellt.

Der Business Partner hat folgende Möglichkeiten:

1. Er kann Media & Documentation Kits bei seinem bevorzugten Distributor bestellen und gleichzeitig die IBM Softwarelizenzen anfordern.
2. Er kann nur die IBM Software-Lizenzen beim Distributor anfordern und dem Endbenutzer den Erwerb der Software über die Passport Advantage Online-Website vorschlagen. *Mit dem Erwerb der erforderlichen Softwarelizenzen wird dem Endbenutzer der Zugriff auf diese Website ermöglicht.*

Wenn der Endbenutzer des Business Partners bereits über lizenzierte Kopien der IBM Software verfügt, die er für die Implementierung der Value-Add-Lösung des Business Partners benötigt, und bereit ist, zusätzliche Kopien dieser Softwareprodukte anzufertigen, fordert der Business Partner lediglich die IBM Softwarelizenzen bei seinem bevorzugten Distributor an.

Wenn der Teilnehmer an der Value Advantage Plus-Initiative den Endbenutzer zum Erwerb der erforderlichen Software auf ibm.com verweist, hat der Business Partner keinerlei Verpflichtungen hinsichtlich des Softwarevertriebs.

Die folgenden Informationen gelten für Value Advantage Plus-Teilnehmer, die IBM Software über Passport Advantage vertreiben

Wenn der Business Partner IBM Software über Passport Advantage an den Endbenutzer weiterverkauft, hat der Business Partner keinerlei Verpflichtungen hinsichtlich des Softwarevertriebs.

Konformitätsprüfung

IBM wird die Konformität des Business Partners mit den Bestimmungen in der Anlage zur Value Advantage Plus-Initiative regelmäßig prüfen.

Beispiele

Beispiel 1: Value Advantage Plus-Incentive in Form von zusätzlichem Nachlass für den Solution Provider oder unabhängigen Softwareanbieter

Ein Business Partner bietet Endbenutzern Lösungen, die IBM Middleware-Software beinhalten oder auf ihr basieren. Der Business Partner ist entweder ein Tier 2-Solution Provider (SP), der IBM Software weiterverkauft und dem Endbenutzer Dienstleistungen wie die Softwareinstallation und Produktschulungen anbietet, oder ein Tier 2-ISV, der IBM Software weiterverkauft und für Endbenutzer kundenspezifische Softwareanwendungen entwickelt, die in Verbindung mit IBM Middleware-Software ausgeführt werden.

Der Business Partner hat sich über die PartnerWorld for Software-Website für eine Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative registriert. Als Teil der Registrierung hat der Business Partner einen bevorzugten Distributor für den Softwarevertrieb bestimmt und die erforderlichen Informationen zur angebotenen Value-Add-Lösung zur Verfügung gestellt.

Im Zuge der Registrierung wird die vom Business Partner angebotene Value-Add-Lösung von IBM geprüft. Wird die Lösung in das Programm aufgenommen, wird für sie eine eindeutige, vom System vergebene Lösungs-ID generiert. Die Lösungs-ID wird durch PartnerWorld for Software vergeben und der vom Business Partner benannten und von IBM geprüften Value-Add-Lösung zugewiesen. Der Business Partner erhält zudem eine eindeutige Value Advantage Plus-ID.

Der Business Partner hat für das Angebot und den Vertrieb seiner Value-Add-Lösung einen möglichen Kunden aus dem Mittelstand generiert. Der Kunde ist das Unternehmen ABC. Das Unternehmen ABC hat sich entschlossen, die Value-Add-Lösung mit der darin enthaltenen IBM MiddlewareSoftware zu erwerben.

Der Business Partner nimmt Kontakt zu seinem bevorzugten Distributor auf und stellt diesem die erforderlichen Kundendaten zur Verfügung (z. B. Name, Anschrift, Postleitzahl, E-Mail-Adresse usw.). Der Business Partner übermittelt dem Distributor darüber hinaus seine Value Advantage Plus-ID und die zugewiesene Lösungs-ID, um so Anspruch auf den zusätzlichen Rabatt vom Distributor zu haben.

Der Business Partner weist das Unternehmen ABC darauf hin, dass IBM ihm den Berechtigungsnachweis (Proof of Entitlement) für die IBM Middleware-Software übersenden wird. Das Unternehmen ABC erhält einen Berechtigungsnachweis für jede erworbene Softwarelizenz. Der Business Partner weist das Unternehmen ABC darauf hin, dass IBM darüber hinaus für das Unternehmen ABC Endbenutzer-Softwareberechtigungen (z. B. Software-Maintenance, einschließlich Versionspflege und Technical Support) vergibt.

Aus den an den Endbenutzer ausgestellten Rechnungen des Business Partners muss eindeutig hervorgehen, dass es sich bei der verkauften Lösung oder Dienstleistung um die in der VAP-Initiative angegebene und durch IBM geprüfte Lösung handelt.

Beispiel 2: Value Advantage Plus-Incentives in Form von Vermittlungsprämien für Systemintegratoren

Ein Business Partner bietet Endbenutzern Angebote für die Integration kundenspezifischer Software, die IBM Middleware-Software beinhaltet oder auf ihr basiert. Der Business Partner ist ein Systemintegrator (SI), der keine IBM Software vertreibt. Der SI hat sich über die PartnerWorld for Software-Website für eine Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative registriert.

Das Angebot für die Integration kundenspezifischer Software wurde durch IBM geprüft und als Value-Add-Lösung bestätigt. Der Value-Add-Lösung wird von PartnerWorld for Software eine eindeutige, vom System vergebene Lösungs-ID zugewiesen, und der SI erhält eine Value Advantage Plus-ID.

Der SI hat einen Endbenutzer für z.B. eine Wireless-Lösung gefunden. Der Endbenutzer ist das Unternehmen XYZ. Das Unternehmen XYZ hat sich entschlossen, das Angebot des SIs für die Integration kundenspezifischer Software anzunehmen. Dieses Angebot beinhaltet IBM Middleware-Software bzw. basiert auf ihr. Der Endbenutzer muss die erforderliche Software über ibm.com erwerben. Um die Software zu bestellen, muss der Endbenutzer bei ibm.com die Lösungs-ID für die Value-Add-Lösung sowie die Value Advantage Plus-ID des SI angeben. Diese Angaben benötigt IBM, um dem SI eine Vermittlungsprämie zu zahlen. Diese Prämie erhält der SI dafür, dass er den Endbenutzer für den Erwerb der für die Value-Add-Lösung des SI erforderlichen IBM Middleware-Software an ibm.com verwiesen hat.

IBM wird dem Unternehmen XYZ einen Berechtigungsnachweis (Proof of Entitlement) für die IBM Middleware-Software übersenden. Das Unternehmen XYZ erhält einen Berechtigungsnachweis für jede erworbene Softwarelizenz. Darüber hinaus vergibt IBM für das Unternehmen XYZ Endbenutzer-Softwareberechtigungen (z. B. Software-Maintenance, einschließlich Versionspflege und Technical Support).

Die Vermittlungsprämie erhält der SI direkt von IBM.

FAQs (Frequently Asked Questions - Häufig gestellte Fragen)

F. Welche Kriterien muss eine Lösung erfüllen, damit sie sich als Value-Add-Lösung im Rahmen der Value Advantage Plus-Initiative qualifiziert?

A. Eine Value-Add-Lösung beinhaltet autorisierte IBM Software (insbesondere Middleware) oder basiert auf dieser. Beispiele hierfür sind:

- a. Eine Anwendung, die für die Ausführung auf autorisierter IBM Software entwickelt wurde
- b. Ein Dienstleistungsangebot, das autorisierte IBM Software beinhaltet oder auf ihr aufbaut, wie z. B. Entwicklung angepasster Anwendungen, Softwareinstallation, angepasste Integration oder Produktschulung
- c. Eine mit einem Dienstleistungsangebot kombinierte Anwendung

F. Welche Vorteile hat ein Business Partner von der Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative?

A. Ein Business Partner erwirbt durch die Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative einen Anspruch auf finanzielle Anreize in Form von Prämien. Die Prämie (bzw. das Incentive) wird angeboten, wenn ein Business Partner autorisierte IBM Software in die Transaktion seiner anerkannten Value-Add-Lösung bei einem Endbenutzer aus dem Mittelstand einbindet. Das Incentive wird als zusätzlicher Nachlass über den bevorzugten Distributor angeboten. Für Business Partner, die die Software nicht als Teil ihrer Lösung verkaufen, sondern stattdessen den Endbenutzer zum Erwerb der Software an ibm.com verweisen, wird eine Vermittlungsprämie direkt von IBM gezahlt. Das Incentive wird für Neu-Lizenzen für von IBM vertriebene Middleware-Produkte gewährt, die über Passport Advantage und Passport Advantage Express verkauft werden.

F. Wie wählt ein Business Partner, der sich um die Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative bewirbt, einen Distributor aus?

A. Im Rahmen der PartnerWorld for Software-Registrierung für die Value Advantage Plus-Initiative wird eine Liste der IBM Distributoren in dem jeweiligen Land bzw. der jeweiligen Region zur Verfügung gestellt. Der Business Partner wählt dann während der Registrierung einen bevorzugten Distributor aus.

F. Wie unterscheidet sich Passport Advantage Express (PAX) von Passport Advantage (PA)?

A. Beispiele für die Unterschiede zwischen Passport Advantage Express und Passport Advantage sind Standortabdeckung, Softwarebestellung, Preismodell, Software-Maintenance (d. h. Versionspflege und Technischer Kundendienst) und Gebührenstaffelung für Software-Maintenance-Verlängerungen. Informationen zu Passport Advantage und Passport Advantage Express können unter www.ibm.com/software/passportadvantage abgerufen werden, sobald sie verfügbar sind.

F. Wie funktioniert die Value Advantage Plus-Initiative in Verbindung mit IBM PASS?

A. IBM Passport Advantage Solution Selling für unabhängige Softwareanbieter (IBM PASS) ist eine Ergänzung der Value Advantage Plus-Initiative. Mit IBM PASS stehen ausgewählte ISV-Anwendungen über Passport Advantage zur Verfügung. Diese IBM PASS-Lösungen können dann von Tier 2-Resellern über ihren IBM Distributor genauso wie andere Passport Advantage-Produkte bestellt werden.

IBM PASS-ISVs sind im Regelfall Entwicklungs-/Marketingunternehmen, die in Verbindung mit Business Partnern stehen, die an der Value Advantage Plus-Initiative teilnehmen. Der an der Value Advantage Plus-Initiative teilnehmende Business Partner verkauft im Regelfall die IBM PASS-Lösung im Paket mit seinen Dienstleistungen und der IBM Software als Teil einer von IBM anerkannten Value-Add-Lösung. Nur die autorisierte IBM Middleware, die als Teil der Lösung verkauft wird, kommt für den Value Advantage Plus-Nachlass oder die Vermittlungsprämie in Betracht. Darüber hinaus zählt der Wert der über IBM PASS erworbenen ISV-Anwendung für die Value-Add-Lösung des Business Partners bei in Frage kommenden Lösungstransaktionen.

F. Kann die Value Advantage Plus-Initiative mit der Top Contributor-Initiative kombiniert werden?

A. Obwohl ein Business Partner an beiden Initiativen teilnehmen kann, wird jede Transaktion nur für eine der Initiativen berechnet, nicht für beide. IBM prüft zunächst, ob die Transaktion zur Zeit der Bestellung für die Value Advantage Plus-Initiative in Betracht kam. Ist dies der Fall, kann der Business Partner das Value Advantage Plus-Incentive erhalten, und die Transaktion wird von der Top Contributor-Initiative ausgeschlossen. Wenn die Transaktion nicht für die Value Advantage Plus-Initiative in Betracht kommt, wird sie im Rahmen der Top Contributor-Initiative berechnet.

F. Was ist, wenn ein Business Partner, der an der Value Advantage Plus-Initiative teilnimmt, in verschiedenen Ländern/Regionen/Gebieten verkaufen möchte?

A. Der Business Partner muss die Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative in jedem einzelnen Land beantragen.

F. Was ist, wenn ein Business Partner, der an der Value Advantage Plus-Initiative teilnimmt, mehrere Value-Add-Lösungen hat?

A. Jede Value-Add-Lösung muss von IBM anerkannt werden und bekommt eine eindeutige Lösungs-ID zugeordnet. Für jede Lösungstransaktion mit einem Endbenutzer aus dem Mittelstand, die autorisierte IBM Software beinhaltet, erwirbt der Business Partner das Anrecht auf den Erhalt des Value Advantage Plus-Incentives.

F. Wie kann ein Business Partner die Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative über die PartnerWorld for Software-Website beantragen?

A. Der Business Partner muss einen Online-Antrag ausfüllen, der auf der PartnerWorld for Software-Website zur Verfügung steht. Der Antrag hat eine Durchlaufzeit von ca. drei Wochen.

F. Falls zutreffend, welche Anweisungen sollten an der Value Advantage Plus-Initiative teilnehmende Business Partner ihren Endbenutzerkunden für die Bestellung von IBM Software über ibm.com geben?

A. Neue Passport Advantage- und Passport Advantage Express-Endbenutzerkunden (Endbenutzerkunden, die über keine aktuelle Passport Advantage Online-Kundennummer verfügen und bisher noch keine Geschäftsbeziehungen mit IBM haben) sollten von den Business Partnern an ibm.com TeleSales verwiesen werden. Der Endbenutzer muss ibm.com TeleSales die Value Advantage Plus-ID des Business Partners sowie die zugehörige Lösungs-ID mitteilen.

Wenn der Endbenutzer bereits ein Passport Advantage Online-Kunde ist (Endbenutzer, die über eine aktuelle Passport Advantage Online-Kundennummer verfügen und bereits Geschäftsbeziehungen mit IBM haben), sollte er vom Business Partner angewiesen werden, die eOrdering-Funktion von Passport Advantage Online zu verwenden, sofern diese verfügbar ist. Der Endbenutzer muss die Value Advantage Plus-ID des Business Partners sowie die zugehörige Lösungs-ID bei Eingabe der Bestellung mit eingeben.

F. Was ist PartnerWorld for Software?

A. PartnerWorld for Software ist ein Marketing- und Support-Programm für Business Partner, die IBM Software und Lösungen verkaufen. Das Programm bietet eine Reihe von Vorteilen, die die Business Partner dabei unterstützen, ihre Absatzzahlen zu steigern, den Marktanteil zu vergrößern und sich mit IBM Softwaretechnologien neue Märkte zu erschließen.

F. Was ist PartnerWorld for Developers, und in welcher Beziehung steht es zu PartnerWorld for Software?

A. PartnerWorld for Developers stellt eine Zugriffsmöglichkeit auf die globalen Ressourcen von IBM für Entwickler zur Verfügung, die Lösungen mit Hilfe von IBM Softwaretechnologien erstellen. Sowohl PartnerWorld for Developers als auch PartnerWorld for Software sind Programme oder Tracks im Rahmen von IBM PartnerWorld*. Die Business Partner ermitteln anhand ihres primären Geschäftsmodells und -ziels, welches Programm ihren Anforderungen am besten entspricht. Informationen zu PartnerWorld for Software und PartnerWorld for Developers finden Sie unter <http://www.ibm.com/partnerworld>.

F. Wird ein Business Partner, der für eine der Start Now e-business Infrastructure-Lösungen anerkannt wurde und mit mehreren Endbenutzern bei der Implementierung der Lösung zusammengearbeitet hat, für die Teilnahme an Value Advantage Plus anerkannt?

A. Der Business Partner muss trotzdem noch einen Antrag auf Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative stellen. Die Start Now-Lösung zählt aber als eine von IBM geprüfte Lösung im Rahmen der Value Advantage Plus-Initiative.

F. Ist ein Business Partner, der von einem Start Now Solutions Proven-ISV als Solution Provider anerkannt wurde und die Start Now Solutions Proven-Anwendung des ISV mit IBM Middleware-Software und -Dienstleistungen an einen Endbenutzer weiterverkauft, automatisch dazu berechtigt, an der Value Advantage Plus-Initiative teilzunehmen?

A. Der Business Partner muss trotzdem noch über PartnerWorld for Software einen Antrag auf Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative stellen. Die Start Now Solutions Proven-Anwendung zählt aber als eine von IBM geprüfte Lösung im Rahmen der Value Advantage Plus-Initiative.

F. Ist der Business Partner im obigen Szenario dazu berechtigt, das Value Advantage Plus-Incentive zu empfangen, obwohl er die Start Now Solutions Proven-Anwendung nicht tatsächlich selber entwickelt hat?

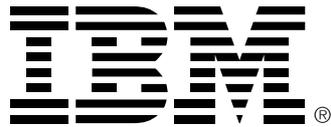
A. Ja, der Business Partner ist berechtigt, das Value Advantage Plus-Incentive im obigen Szenario zu empfangen, obwohl er die Anwendung nicht selbst entwickelt hat, sofern er die Kriterien der Value Advantage Plus-Initiative und die Kriterien für die Lösungstransaktion erfüllt (z. B., dass der Business Partner für die Teilnahme an Value Advantage Plus anerkannt ist, dass der Endbenutzer aus dem Mittelstand stammt usw.).

Glossar

- Anwendungssoftware ist Software, die für spezifische Lösungen entwickelt wurde (z. B. Buchhaltung, Sales Force Automation, CRM usw.).
- Autorisierte Software ist IBM Middleware, die in einer von IBM anerkannten Value-Add-Lösung eines Business Partners enthalten ist. Der Verkauf von autorisierter IBM Software in Verbindung mit einer von IBM anerkannten Value-Add-Lösung an einen Endbenutzer aus dem Mittelstand qualifiziert den Business Partner für den Empfang des Value Advantage Plus-Incentives.
- Ein Betriebssystem ist Software, die die E/A-Systeme des Computers wie die Tastatur und Laufwerke steuert und andere Computerprogramme lädt und ausführt. Das Betriebssystem ist darüber hinaus auch ein Satz von Mechanismen und Verfahren, die die kontrollierte gemeinsame Benutzung von Systemressourcen definieren helfen. Linux, AIX*, Windows** und OS/390* sind Beispiele für Betriebssysteme. Im Rahmen der Value Advantage Plus-Initiative werden Betriebssysteme nicht für den Erwerb von Incentives berücksichtigt.
- Ein Distributor ist ein Verkäufer, der eine vertragliche Übereinkunft mit IBM hat, Software an Business Partner weiterzuverkaufen, die wiederum IBM Middleware-Software weiterverkaufen (z. B. Tier 2-Reseller). Der Distributor unterstützt Tier 2-Reseller, die IBM Middleware-Software verkaufen, in unterschiedlicher Form, u. a. bei der Bestellung, Finanzierung und Marktentwicklung, und kümmert sich insgesamt um die Zufriedenheit der Business Partner. Entsprechend den Vorschriften des IBM Distributor Agreement darf ein Distributor nicht direkt an Endkunden verkaufen. Jeder Business Partner, der an der Value Advantage Plus-Initiative teilnimmt, sucht sich einen bevorzugten Distributor für die Ausführung der von den Endbenutzern vorgenommenen Softwarebestellungen aus, die für das Value Advantage Plus-Incentive in Betracht kommen.
- Ein Endbenutzer ist jeder, der Software für den Eigengebrauch und nicht für den Weiterverkauf erwirbt. Der Endbenutzer darf kein Mitarbeiter des Unternehmens des Business Partners sein.
- Eine Konformitätsprüfung ist eine Analyse von IBM (oder ihren Beauftragten), mit der überprüft wird, ob Middleware-Software, die nicht von IBM stammt (z. B. eine Softwareanwendung, eine wiederholbare Dienstleistung oder eine Kombination einer Softwareanwendung mit einer Dienstleistung, die IBM Softwaretechnologie beinhaltet bzw. darauf basiert), mindestens 40% des Wertes einer Value Advantage Plus-Transaktion ausmacht.
- Eine Lösungs-ID ist eine vom PartnerWorld for Software-System generierte eindeutige Nummer, die der Value-Add-Lösung des Business Partners zugeordnet wird. Die Lösungs-ID muss bei jeder Bestellung von autorisierter IBM Software angegeben werden, die Bestandteil der Lösung ist, damit der Anspruch des Business Partners auf das Value Advantage Plus-Incentive überprüft werden kann.

- Eine Lösungstransaktion ist der Verkauf der Value-Add-Lösung des Business Partners und autorisierter IBM Software an einen Mittelstandskunden, bei der der Wert der Value-Add-Lösung mindestens 40% des errechneten Gesamtwerts der Transaktion beträgt. Die Abrechnung für die Transaktion kann in einer oder mehreren Rechnungen vom Business Partner oder vom Business Partner und IBM erfolgen, muss aber innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten abgewickelt werden. Der Wert der autorisierten Software wird anhand des empfohlenen Einzelhandelspreises bzw. des empfohlenen Verkaufspreises berechnet.³
- Middleware ist Software auf Basis von Infrastrukturtechnologie, die Anwendungen und andere Verwendungsmöglichkeiten für Informationstechnologie unterstützt.
- Ein Solution Provider (SP) verbindet Dienstleistungen aus den Bereichen Installation, Anwendungssoftware und Kommunikation sowie andere Technologieangebote zu einer schlüsselfertigen Lösung für einen Endbenutzer.
- Ein Systemintegrator (SI) bietet hauptsächlich professionelle Beratung und Dienstleistungen im IT-Bereich an. Im Regelfall empfehlen SIs Softwarelösungen und/oder implementieren die Lösungen für einen Endbenutzer.
- Der primäre Geschäftsbereich eines unabhängigen Softwareanbieters (Independent Software Vendor, ISV) ist die Entwicklung und den Verkauf von Softwareprodukten. ISVs können auch Dienstleistungen in Bezug auf ihre Softwareangebote anbieten, aber sie bauen ihr Geschäftsmodell hauptsächlich um die Entwicklung und Vermarktung von Anwendungssoftware herum auf.
- Die Value Advantage Plus-ID ist eine eindeutige Nummer, die dem Teilnehmer an der Value Advantage Plus-Initiative zugeordnet wird. Die Value Advantage Plus-ID muss bei der Bestellung von IBM Software sowie bei der Anforderung des Value Advantage Plus-Incentive angegeben werden. Die ID wird einem Business Partner mitgeteilt, wenn seine Teilnahme an der Value Advantage Plus-Initiative bewilligt wurde. Die ID wird im PartnerWorld for Software-Profil des Business Partners verzeichnet. Die Value Advantage Plus-ID ist nicht identisch mit der PartnerWorld for Software-Mitglieds-ID des Business Partners.

³ Gebietsspezifische Informationen zum empfohlenen Einzelhandelspreis bzw. zum empfohlenen Verkaufspreis finden Sie im *Value Advantage Plus Operations Guide*.



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

* DB2, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS/390 und PartnerWorld sind Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

** Windows ist eine Marke der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

© Copyright IBM Corporation 2003
Alle Rechte vorbehalten.