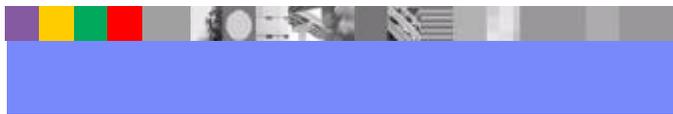




Software Group Channels



Value Advantage Plus

Guida per i Business Partner

1 aprile 2003

La presente Guida e i successivi aggiornamenti verranno pubblicati sul sito Web di IBM PartnerWorld for Software. La versione più recente della Guida è disponibile sul sito Web di PartnerWorld for Software all'indirizzo: <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

SOMMARIO

Introduzione all’iniziativa Value Advantage Plus	1
Proposta di valore per i Business Partner	1
Profilo dei Business Partner per la partecipazione	2
Criteri e requisiti relativi al Value Advantage Plus	3
Modalità di partecipazione al Value Advantage Plus	7
Value Advantage Plus Attachment	9
Come ottenere l’incentivo Value Advantage Plus	10
Software autorizzato	12
Distribuzione software	12
Osservanza delle condizioni	13
Esempi	14
Domande e risposte	16
Glossario	20

Introduzione all'iniziativa Value Advantage Plus

Value Advantage Plus è un'iniziativa IBM progettata come incentivo finanziario per i Business Partner che forniscono alle PMI (Piccole e Medie Imprese) soluzioni comprensive di applicazioni e/o servizi, un aspetto di estrema rilevanza per i clienti di questa fascia che si accingono a prendere decisioni relative al software middleware. Value Advantage Plus può contribuire a incrementare le opportunità finanziarie per i Business Partner che vendono a clienti PMI soluzioni abbinata a software IBM.

Proposta di valore per i Business Partner

Nel 2002, la crescita della spesa totale in IT* da parte delle PMI statunitensi è stata stimata pari al 13%: dai 120 miliardi di dollari del 2001 ai 136 miliardi di dollari del 2002.¹ Si prevede che il trend resti in ascesa per diversi anni a venire, fornendo ai Business Partner una significativa opportunità di accrescere i proventi e la presenza nel mercato intermedio (SMB). Sempre più spesso, infatti, i clienti di questa fascia di mercato non sono alla ricerca di semplici prodotti, ma di soluzioni in grado di rispondere alle specifiche esigenze IT dell'azienda. Pertanto, con ogni probabilità, continueranno a investire in applicazioni e servizi offerti da fornitori esperti. I Business Partner che oggi si orientano verso l'erogazione di soluzioni potranno così acquisire un posizionamento ottimale per aumentare la propria quota di mercato in questo ambiente intermedio (SMB).

Inoltre, i Business Partner possono usufruire degli incentivi finanziari offerti tramite IBM Value Advantage Plus, ovvero 1) uno sconto supplementare applicato da un Distributore preferenziale ai Business Partner che rivendono il software IBM abbinandolo alla soluzione fornita agli utenti finali, oppure 2) un corrispettivo aggiuntivo per le transazioni indotte per i Business Partner che non vendono software IBM insieme alla soluzione fornita agli utenti finali, ma indirizzano questi ultimi a ibm.com per il software IBM richiesto per tale soluzione. In entrambi i casi, l'incentivo finanziario è legato all'inserimento di software IBM autorizzato in una soluzione a valore aggiunto preapprovata da IBM. L'incentivo è applicabile alle nuove licenze di prodotti distribuiti da IBM (IPLA) sia tramite Passport Advantage (PA) che attraverso una nuova opzione di acquisto semplificata, specificamente mirata al mercato intermedio(SMB): Passport Advantage Express (PAX).

¹ *La stima non include le spese relative al settore delle telecomunicazioni. Tale stima si basa su uno studio condotto dall'azienda di New York AMI-Partners (Access Markets International Partners, Inc.). AMI-Partners è specializzata in strategie IT, Internet, per le telecomunicazioni e per i servizi aziendali, capitale di rischio e informazioni di mercato, con focalizzazione specifica sulle PMI.

Profilo dei Business Partner per la partecipazione

Il principale requisito per la partecipazione al Value Advantage Plus consiste nell'aver adottato un modello aziendale in cui il Business Partner fornisce agli utenti finali soluzioni e non solo prodotti software. Alcuni esempi dei Business Partner cui Value Advantage Plus è rivolto sono ISV (Independent Software Vendor), SP (Solution Provider) e SI (Systems Integrator). Più in dettaglio, sono ammessi a partecipare al Value Advantage Plus i Business Partner che traggono più del 50% del proprio reddito dalla vendita delle proprie risorse o proprietà intellettuali, e propongono un'applicazione o un servizio identificabile incentrato o progettato per funzionare su software IBM.

Saranno qualificati per il Value Advantage Plus i Business Partner che presentino le seguenti caratteristiche:

- ✍ Focalizzazione sulla clientela appartenente alla fascia di mercato SMB (aziende con 100 - 999 dipendenti)
- ✍ Modello aziendale basato principalmente sulla fornitura di applicazioni e servizi a utenti finali del mercato intermedio (SMB)
- ✍ Presenza a livello locale/nazionale/regionale in un'area geografica
- ✍ Inserimento di software middleware IBM come elemento significativo nelle soluzioni o proposte aziendali
- ✍ Capacità di identificare e perseguire opportunità legate a nuove categorie di utenti finali.

Criteria e requisiti relativi al Value Advantage Plus

Value Advantage Plus mira a penetrare nel mercato intermedio (SMB) con soluzioni di Business Partner che includano software middleware IBM. Il software middleware IBM che accompagna una soluzione approvata da IBM per Value Advantage Plus viene definito software autorizzato IBM.

IBM intende identificare Business Partner che rispondano ai criteri stabiliti nelle seguenti aree:

- ✍ Modello di business aziendale comprovato dall'insieme delle transazioni relative a soluzioni e referenze di utenti finali
- ✍ Soluzione a valore aggiunto che includa software autorizzato IBM
- ✍ Iscrizione a PartnerWorld for Software
- ✍ Responsabilità relative ai rapporti di partnership.

1. Modello aziendale

Più del 50% del reddito del Business Partner deve derivare dalla vendita delle risorse o della proprietà intellettuale dell'azienda, oppure dai servizi IT erogati dal Business Partner. Ad esempio:

- ✍ Proventi derivanti da licenze d'uso per applicazioni sviluppate e vendute dal Business Partner
- ✍ Aggiornamento e supporto relativi alle applicazioni sviluppate e vendute dal Business Partner
- ✍ Consulenza aziendale o applicativa
- ✍ Consulenza IT
- ✍ Servizi di implementazione, progettazione e personalizzazione delle applicazioni
- ✍ Servizi di installazione, integrazione e supporto dei prodotti software, nonché relativa formazione
- ✍ Erogazione di servizi (per applicazioni e altri servizi di hosting).

Il Business Partner deve conservare il suddetto tipo di modello aziendale per tutta la durata della sua partecipazione al value Advantage Plus. Ai fini della qualificazione, il Business Partner dovrà supportare la propria richiesta con il curriculum delle transazioni per soluzioni e referenze fornite da almeno tre clienti.

2. Soluzione a valore aggiunto che includa software autorizzato IBM

Per partecipare al value Advantage Plus, un Business Partner deve disporre di almeno una soluzione a valore aggiunto identificabile e approvata da IBM, incentrata su IBM DB2® Information Management Software oppure su software Lotus®, Tivoli® o WebSphere®. Rientrano in tale categoria:

- ✎ Applicazioni progettate per operare su software autorizzato IBM, ad esempio SAF (Sales Force Automation) con DB2® Universal Database™
- ✎ Offerte di servizio che includono o sono progettate per funzionare con software autorizzato IBM (progettazione di applicazioni personalizzate, installazione di software, integrazione personalizzata, addestramento all'uso di prodotti e così via)
- ✎ Applicazioni combinate con offerte di servizio.

I servizi che non rientrino specificamente nella tecnologia software IBM (ad es., gestione dei progetti, supporto generico agli utenti finali) non potranno essere considerati parte di una soluzione a valore aggiunto.

Transazioni relative a soluzioni

In questo caso per transazione si intende la vendita della soluzione a valore aggiunto e del software autorizzato IBM a utenti finali del mercato SMB. La soluzione a valore aggiunto deve rappresentare almeno il 40% dell'importo totale fatturato per la transazione.

Una transazione comprende una o più fatture emesse dal Business Partner, o dal Business Partner e da IBM, nei confronti dell'utente finale a fronte della soluzione a valore aggiunto applicabile e del software autorizzato IBM. Inoltre:

- ✎ Per essere considerate parte della transazione per la soluzione a valore aggiunto, tutte le fatture devono essere emesse entro un periodo di sei mesi
- ✎ Il valore totale fatturato per la transazione viene determinato sommando gli importi fatturati per la soluzione a valore aggiunto fornita dal Business Partner e per il software autorizzato IBM
- ✎ Il contenuto della transazione ascrivibile a IBM consiste nel software IBM autorizzato per le vendite effettuate, calcolato al prezzo praticato agli utenti finali, sia esso SRP (Suggested Retail Price) o SVP (Suggested Volume Price)²
- ✎ Il valore della soluzione del Business Partner sarà dato dalla differenza tra l'importo totale fatturato per la transazione e il valore del software autorizzato IBM in essa incluso
- ✎ La soluzione a valore aggiunto fornita dal Business Partner (vale a dire l'applicazione, il servizio o la loro combinazione) deve rappresentare almeno il 40% dell'importo totale fatturato per la transazione.
(Segue la tabella relativa al calcolo della transazione per definire il valore aggiunto della soluzione).

² Per informazioni sui prezzi SRP o SVP inerenti ad aree geografiche specifiche, consultare la 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. Iscrizione a PartnerWorld for Software

Tutti i partecipanti al Value Advantage Plus devono essere iscritti a PartnerWorld for Software.

Attraverso PartnerWorld for Software, i Business Partner possono usufruire di numerose agevolazioni che consentono di incrementare le vendite e la quota di mercato, nonché di accedere a nuovi mercati con le tecnologie software IBM. Ulteriori informazioni su PartnerWorld for Software sono disponibili all'indirizzo <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

A tutti i partecipanti al value Advantage Plus è consigliato l'acquisto di un Value Package opzionale disponibile tramite PartnerWorld for Software. Il Value Package offre una ricca gamma di vantaggi volti a supportare i Business Partner in diverse aree. Tra questi:

- ✍ Formazione
- ✍ Supporto tecnico
- ✍ Software dimostrativo e di valutazione
- ✍ Software gestionale (run-your-business)
- ✍ Guida alla solution assurance
- ✍ Supporto tecnico on-site.

I vantaggi sono commisurati al livello di membership a PartnerWorld for Software, ed è opportuno che i partecipanti al value Advantage Plus conseguano almeno lo status di partner Advanced o Premier. I Business Partner con livelli elevati di membership a PartnerWorld for Software (Advanced o Premier) avranno diritto ad agevolazioni più consistenti. Per ottenere i livelli di membership Advanced e Premier è necessario aver soddisfatto specifici criteri in categorie quali impegno, competenza (certificazioni), soddisfazione dei clienti e contributi.

4. Responsabilità relative ai contatti con un Distributore preferenziale

I Business Partner ammessi a partecipare al value Advantage Plus si impegneranno, tra l'altro, a:

- ✍ Scegliere un Distributore preferenziale per il software IBM e instaurare un contatto stabile con esso
- ✍ Comunicare a IBM il nominativo del Distributore designato
I Business Partner che partecipano all'iniziativa IBM Top Contributor dovranno designare lo stesso Distributore preferenziale per l'iniziativa Value Advantage Plus
- ✍ Informare IBM, per iscritto e con 30 giorni di preavviso, qualora decidano di cambiare il Distributore
Sarà ammissibile un solo cambiamento per ogni periodo di 12 mesi
- ✍ Fornire al Distributore, al momento dell'ordine, il proprio codice di identificazione Value Advantage Plus, i codici di identificazione delle soluzioni proposte nonché informazioni sull'installazione, come richiesto dal Distributore designato.

Modalità di partecipazione al Value Advantage Plus

I Business Partner interessati a partecipare al Value Advantage Plus devono essere iscritti a PartnerWorld for Software.

Inoltre, essi devono seguire la procedura per la richiesta di partecipazione prevista per l'iniziativa Value Advantage Plus, che viene descritta di seguito.

Ai Business Partner candidati a partecipare al value Advantage Plus e ai Distributori preferenziali da essi rispettivamente indicati verrà comunicata tramite posta elettronica l'eventuale ammissione all'iniziativa; i candidati ammessi a partecipare riceveranno, inoltre, ulteriori informazioni in merito al programma.

Procedura per la richiesta di partecipazione

- ✎ Consultare l'indirizzo <http://www.ibm.com/partnerworld/software> relativo al sito Web di PartnerWorld for Software per aggiornare il profilo PartnerWorld for Software, quindi
- ✎ Selezionare l'opzione Value Advantage Plus Initiative Application
- ✎ Completare la procedura per la richiesta di partecipazione, che comprende:
 - accettazione dei termini e delle condizioni esposti nel documento Value Advantage Plus Attachment
 - immissione delle informazioni sul profilo PartnerWorld for Software correlate all'iniziativa
 - invio della richiesta per l'approvazione.

Nota: in Italia è necessaria una copia cartacea del documento. Stampare il Value Advantage Plus Attachment, firmarlo e inviarlo all'indirizzo appropriato. Questa operazione va effettuata in aggiunta all'accettazione dei termini e delle condizioni mediante il sito Web di PartnerWorld for Software.

Qualora la richiesta di partecipazione all'iniziativa riceva l'approvazione di IBM, all'interno del profilo PartnerWorld for Software relativo al Business Partner verranno inserite informazioni riguardanti l'adesione al programma Value Advantage Plus quali:

- ✎ Codice di identificazione Value Advantage Plus associato al Business Partner
- ✎ Distributore preferenziale designato dal Business Partner
- ✎ Soluzioni a valore aggiunto approvate da IBM con relativi codici di identificazione generati dal sistema
- ✎ Software middleware autorizzato IBM applicabile per ciascuna soluzione.

Il profilo deve essere gestito dal Business Partner, cui verrà richiesto di eseguire una convalida annuale.

Informazioni selezionate tratte dal profilo PartnerWorld for Software verranno fornite al Distributore preferenziale.

L'autorizzazione all'adesione al programma Value Advantage Plus non preclude la partecipazione ad altre normali attività di rivendita. Il Business Partner può svolgere le seguenti attività acquisendo comunque le agevolazioni di base:

- ✍ Rivendere qualsiasi prodotto IBM Passport Advantage o IBM Passport Advantage Express nel contesto di una distribuzione aperta, con o senza l'approvazione per Value Advantage Plus
- ✍ Rivendere qualsiasi prodotto per la distribuzione aperta a qualsiasi fascia di utenti finali
- ✍ Vendere a qualsiasi utente finale grossi quantitativi di licenze Passport Advantage in accordo con un distributore di propria scelta
- ✍ Effettuare transazioni di vendita per il rinnovo dei servizi di manutenzione.

Value Advantage Plus Attachment

Il Business Partner deve accettare i termini e le condizioni esposti nel documento Value Advantage Plus Attachment nel momento in cui effettua la richiesta di partecipazione all'iniziativa Value Advantage Plus all'interno del sito Web di PartnerWorld for Software.

Nota: In Italia è necessaria una copia cartacea del documento. Stampare il Value Advantage Plus Attachment, firmarlo e inviarlo all'indirizzo appropriato. Questa operazione va effettuata in aggiunta all'accettazione dei termini e delle condizioni mediante il sito Web di PartnerWorld for Software.

Il Value Advantage Plus Attachment acquista efficacia successivamente all'approvazione da parte di IBM delle informazioni contenute nel modulo di richiesta per la partecipazione al Value Advantage Plus compilato dal Business Partner.

Conservazione della documentazione

Un Business Partner iscritto al programma Value Advantage Plus è tenuto a conservare la documentazione pertinente per un periodo di tre anni dalla data delle transazioni relative alle soluzioni correlate al fine di supportare eventuali richieste di sconti supplementari o corrispettivi per le transazioni indotte.

Un Business Partner che partecipa al programma Value Advantage Plus e rivende software a utenti finali deve conservare copie delle fatture o di altri documenti legali (ad esempio, contratti) inerenti a tali utenti e alle soluzioni a valore aggiunto che identificano il software autorizzato IBM incluso nelle transazioni relative alle soluzioni.

Per le vendite in cui gli utenti finali vengono indirizzati a ibm.com per l'approvvigionamento di software, il Business Partner deve conservare copie delle fatture o di altri documenti legali (ad esempio, contratti) inerenti a tali utenti e alle soluzioni a valore aggiunto.

Modifiche

Il documento Value Advantage Plus Attachment non subirà alcuna modifica.

Rinnovo e disdetta

Il Value Advantage Plus Attachment verrà rinnovato automaticamente se non perviene disdetta da parte di IBM o del Business Partner partecipante al programma a mezzo di comunicazione scritta da inviarsi entro due settimane dalla scadenza.

Come ottenere l'incentivo Value Advantage Plus

Sconto supplementare o corrispettivo per le transazioni indotte

L'incentivo Value Advantage Plus viene offerto ai Business Partner che aderiscono al programma sotto forma di:

- ✍ Sconto supplementare applicato dal Distributore preferenziale del Business Partner quando quest'ultimo rivende a un utente finale del mercato intermedio (SMB) software autorizzato IBM integrato nella soluzione a valore aggiunto, oppure
- ✍ Corrispettivo per le transazioni indotte versato da IBM direttamente al Business Partner che non rivende software IBM abbinato alla soluzione a valore aggiunto, ma indirizza a ibm.com l'utente finale del mercato intermedio (SMB) per l'approvvigionamento del software.

Il Business Partner deve fornire all'utente finale istruzioni relative alle modalità per ordinare il software tramite ibm.com.

L'incentivo è applicabile alle nuove licenze vendute mediante Passport Advantage o Passport Advantage Express a utenti finali designati da IBM come mercato intermedio (SMB).

Gli ordini di vendita effettuati tramite Passport Advantage e designati da IBM come ELA (Enterprise License Agreement), i rinnovi e le offerte speciali non sono ritenuti idonei per l'assegnazione dell'incentivo Value Advantage Plus.

Per ricevere l'incentivo Value Advantage Plus, il software autorizzato IBM identificato nel profilo PartnerWorld for Software associato al Business Partner deve essere venduto insieme alla soluzione a valore aggiunto offerta dal Business Partner in ogni singola transazione.

Per ciascuna transazione qualificante, il partecipante al value Advantage Plus richiede l'incentivo fornendo al Distributore preferenziale o a ibm.com (a prescindere dal metodo di approvvigionamento utilizzato) le seguenti informazioni:

- ✍ I dati relativi all'utente finale normalmente richiesti per beneficiare dei diritti correlati a Passport Advantage o a Passport Advantage Express (ovvero, nome, indirizzo, codice postale, ID di posta elettronica e così via)
- ✍ Il codice di identificazione Value Advantage Plus del Business Partner
- ✍ Il codice di identificazione della soluzione associato alla soluzione a valore aggiunto applicabile.

Il Business Partner è autorizzato a vendere licenze software non comprese in una transazione riguardante soluzioni a valore aggiunto qualificanti; non può, tuttavia, richiedere l'incentivo Value Advantage Plus per gli ordini inerenti a tale software.

Pagamento dei corrispettivi per le transazioni indotte

Il corrispettivo per le transazioni indotte relativo agli ordinativi di software inoltrati attraverso ibm.com viene calcolato mediante l'applicazione di una percentuale all'importo netto fatturato all'utente finale per il software autorizzato IBM. L'importo netto fatturato per il software autorizzato corrisponde al prezzo praticato nel caso specifico, sia esso SRP (Suggested Retail Price) o SVP (Suggested Volume Price), meno eventuali sconti o crediti applicabili. Nel calcolo del corrispettivo non sono incluse le tasse e le spese di spedizione. Il corrispettivo per le transazioni indotte viene pagato nel trimestre successivo a quello in cui è stato maturato.

Software autorizzato

Con il termine software autorizzato si definisce il software middleware IBM che il Business Partner è stato autorizzato a includere nella propria soluzione a valore aggiunto. Ad ogni soluzione a valore aggiunto è necessario associare uno o più dei seguenti brand software IBM: DB2, Lotus, Tivoli o WebSphere. Queste informazioni verranno conservate e gestite nel profilo del Business Partner creato in PartnerWorld for Software.

Distribuzione software

Le informazioni riportate di seguito riguardano i partecipanti al programma Value Advantage Plus che rivendono software IBM mediante Passport Advantage Express.

Se l'utente finale non dispone già del software IBM necessario per l'implementazione della soluzione a valore aggiunto offerta dal Business Partner, spetta a quest'ultimo assicurarsi che all'utente finale venga fornito tale software.

Il Business Partner può:

1. Ordinare al Distributore preferenziale kit di documentazione e supporti contemporaneamente alle licenze software IBM, oppure
2. Ordinare al Distributore solo le licenze software IBM e delegare all'utente finale il compito di procurarsi il software mediante il sito Web di Passport Advantage Online. *L'accesso dell'utente finale a tale sito è subordinato all'acquisto delle licenze software applicabili.*

Se l'utente finale del Business Partner dispone già di copie concesse in licenza del software IBM necessario per l'implementazione della soluzione a valore aggiunto e desidera effettuare ulteriori copie di tale software, il Business Partner ordinerà al Distributore preferenziale solo le licenze software IBM.

Nel caso in cui il Business Partner iscritto al programma Value Advantage Plus indirizzi l'utente finale a ibm.com per l'approvvigionamento del software, sarà esentato da qualsiasi responsabilità inerente alla distribuzione del software IBM.

Le informazioni riportate di seguito riguardano i partecipanti al programma Value Advantage Plus che rivendono software IBM mediante Passport Advantage.

Se il Business Partner rivende software IBM all'utente finale mediante Passport Advantage, sarà esentato da qualsiasi responsabilità inerente alla distribuzione specifica di tale software.

Osservanza delle condizioni

IBM provvederà a verificare l'osservanza da parte dei Business Partner delle condizioni stabilite nel documento Value Advantage Plus Attachment in base a un criterio a campione.

Esempi

Esempio 1: l'incentivo Value Advantage Plus come sconto supplementare per un SP (Solution Provider o un ISV (Independent Software Vendor)

Un Business Partner è specializzato nell'erogazione agli utenti finali di soluzioni che includono o che sono basate su software middleware IBM. Il Business Partner è un SP (Solution Provider) di 2° livello che rivende software IBM e fornisce all'utente finale i servizi relativi all'installazione del software e alla formazione sul prodotto, oppure un ISV (Independent Software Vendor) di 2° livello che rivende software IBM e sviluppa applicazioni software personalizzate per l'utente finale che operano in combinazione con software middleware IBM.

Il Business Partner ha completato la procedura di richiesta tramite PartnerWorld for Software necessaria per ottenere l'approvazione di IBM per la partecipazione al programma Value Advantage Plus. All'interno di tale procedura, il Business Partner ha designato un Distributore preferenziale per l'approvvigionamento di software e ha fornito tutte le informazioni relative alla propria offerta di soluzione a valore aggiunto.

Nell'ambito della procedura per l'approvazione della richiesta, la soluzione a valore aggiunto proposta dal Business Partner viene accuratamente esaminata da IBM e, se approvata, viene associata a un codice di identificazione univoco generato dal sistema. Tale codice viene prodotto da PartnerWorld for Software e viene applicato alla soluzione a valore aggiunto approvata e denominata del Business Partner. Inoltre, al Business Partner viene assegnato un codice di identificazione Value Advantage Plus univoco.

Il Business Partner ha individuato nella fascia di utenti finali del mercato intermedio (SMB) un potenziale cliente per la propria soluzione a valore aggiunto. Si tratta dell'Azienda ABC, che ha deciso di acquistare la soluzione a valore aggiunto comprensiva di software middleware IBM.

Il Business Partner contatta il proprio Distributore preferenziale, fornendogli tutte le informazioni necessarie in merito all'Azienda ABC (ovvero, nome, indirizzo, codice postale, ID di posta elettronica e così via) che sono associate all'acquisto del software middleware IBM incluso nella soluzione a valore aggiunto. Il Business Partner fornisce inoltre al Distributore il proprio codice di identificazione Value Advantage Plus e il codice di identificazione corrispondente alla soluzione a valore aggiunto, in modo da poter ricevere lo sconto supplementare.

Il Business Partner informa l'Azienda ABC che IBM invierà quanto prima la Prova di titolarità relativa al software middleware IBM. Nello specifico, l'Azienda ABC riceverà una Prova di titolarità per ciascuna copia di licenza software acquistata. Il Business Partner informa inoltre l'Azienda ABC che IBM provvederà a rendere esecutivi i diritti relativi al software di cui l'azienda, quale utente finale, dispone (ovvero, la manutenzione del software, che include Software Subscription e assistenza tecnica).

Nelle fatture emesse dal Business Partner per l'utente finale deve essere chiaramente specificato che la vendita di soluzioni o di servizi cui si fa riferimento riguarda la soluzione denominata e approvata da IBM.

Esempio 2: l'incentivo Value Advantage Plus come corrispettivo per le transazioni indotte pagato a un SI (Systems Integrator)

Un Business Partner è specializzato nell'erogazione agli utenti finali di offerte personalizzate di integrazione software che includono o sono basate su software middleware IBM. Il Business Partner è un SI (Systems Integrator) che rivende software IBM. Il SI ha completato la procedura di richiesta tramite PartnerWorld for Software necessaria per ottenere l'approvazione di IBM per la partecipazione al programma Value Advantage Plus.

L'offerta personalizzata di integrazione software proposta dal Business Partner è stata esaminata e approvata da IBM come soluzione a valore aggiunto. A tale soluzione viene assegnato da PartnerWorld for Software un codice di identificazione univoco generato dal sistema, mentre al SI viene assegnato un codice di identificazione Value Advantage Plus.

Il SI ha individuato nella fascia di utenti finali del mercato intermedio (SMB) un potenziale cliente per una soluzione wireless. Si tratta dell'Azienda XYZ, che ha deciso di acquistare l'offerta personalizzata di integrazione software proposta dal SI che include software middleware IBM. L'utente finale dovrà ordinare il software in questione mediante ibm.com. Al momento dell'ordinazione, dovrà fornire a ibm.com il codice di identificazione della soluzione relativo alla soluzione a valore aggiunto del SI e il codice di identificazione Value Advantage Plus associato al SI. Queste informazioni sono necessarie affinché IBM possa versare al SI il corrispettivo per le transazioni indotte dovuto per aver indirizzato l'utente finale a ibm.com per l'approvvigionamento del software middleware IBM richiesto per la soluzione a valore aggiunto del SI.

IBM invierà all'Azienda XYZ la Prova di titolarità relativa al software middleware IBM. Nello specifico, l'Azienda XYZ riceverà una Prova di titolarità per ciascuna copia di licenza software acquistata. IBM provvederà inoltre a rendere esecutivi i diritti relativi al software di cui l'azienda, quale utente finale, dispone (ovvero, la manutenzione del software, che include Software Subscription e assistenza tecnica).

IBM invierà il corrispettivo per le transazioni indotte direttamente al SI.

Domande e risposte

D. Quali sono i criteri che consentono di qualificare una soluzione come soluzione a valore aggiunto in Value Advantage Plus?

R. Una soluzione a valore aggiunto prevede l'integrazione di software autorizzato IBM, specificamente middleware. Rientrano in questa categoria, ad esempio:

- a. Applicazioni progettate in modo da funzionare su software autorizzato IBM
- b. Offerte di servizi che comprendono, o sono operative su, software autorizzato IBM, quali progettazione di applicazioni personalizzate, installazione software, integrazione personalizzata o formazione sui prodotti
- c. Applicazioni combinate con offerte di servizi.

D. Quali vantaggi ottiene un Business Partner partecipando all'iniziativa Value Advantage Plus?

R. In qualità di partecipante al programma Value Advantage Plus, un Business Partner ha diritto a ricevere un vantaggio finanziario significativo. Il vantaggio (o incentivo) viene corrisposto quando il Business Partner include software autorizzato IBM nelle transazioni relative alle soluzioni a valore aggiunto approvate che effettua con utenti finali del mercato intermedio (SMB). L'incentivo viene offerto sotto forma di sconto supplementare applicato da un Distributore preferenziale al Business Partner che rivende il software autorizzato IBM abbinato alla propria soluzione a valore aggiunto, oppure pagato come corrispettivo per le transazioni indotte direttamente da IBM al Business Partner che non rivende il software richiesto per la propria soluzione ma indirizza gli utenti finali a ibm.com per l'approvvigionamento del software necessario. L'incentivo si applica alle nuove licenze di prodotti middleware distribuiti IBM venduti sia tramite Passport Advantage che attraverso una nuova opzione di acquisto semplificata, specificamente mirata al mercato intermedio (SMB): Passport Advantage Express.

D. In che modo un Business Partner che richiede di partecipare al programma Value Advantage Plus può selezionare un Distributore?

R. Durante la procedura di PartnerWorld for Software per la richiesta di partecipazione all'iniziativa Value Advantage Plus, verrà visualizzato l'elenco dei Distributori IBM operanti nel Paese o nella regione di interesse. Il Business Partner potrà selezionare un Distributore preferenziale nel contesto di tale procedura.

D. In che cosa il programma PAX (Passport Advantage Express) differisce dal programma PA (Passport Advantage)?

R. Tra le differenze che intercorrono tra Passport Advantage Express e Passport Advantage vanno menzionate: copertura territoriale, acquisizione software, modello di determinazione dei prezzi, manutenzione software (ovvero, Software Subscription e assistenza tecnica), ripartizione per i rinnovi. Informazioni relative a Passport Advantage e Passport Advantage Express potranno essere reperite, non appena disponibili, sul sito Web all'indirizzo www.ibm.com/software/passportadvantage.

D. In che modo l'iniziativa Value Advantage Plus opera di concerto con IBM PASS?

R. IBM PASS (IBM Passport Advantage Solution Selling for ISVs) è un'offerta abbinata all'iniziativa Value Advantage Plus, che consente di rendere disponibili soluzioni ISV selezionate mediante Passport Advantage. Tali soluzioni IBM PASS potranno essere ordinate da rivenditori di 2° livello tramite il Distributore IBM di riferimento, analogamente a quanto avviene per altri prodotti Passport Advantage.

Gli ISV IBM PASS sono di solito aziende operanti nel settore del marketing o dello sviluppo che si allineeranno con i Business Partner iscritti all'iniziativa Value Advantage Plus. Il Business Partner che partecipa al programma Value Advantage Plus effettuerà in genere la vendita della soluzione IBM PASS in combinazione con i propri servizi e il software IBM nel contesto di una soluzione a valore aggiunto approvata da IBM. Solo per il middleware autorizzato IBM venduto come parte integrante della soluzione potrà essere applicato lo sconto o il corrispettivo per le transazioni indotte Value Advantage Plus. Inoltre, il valore dell'applicazione ISV acquistata tramite IBM PASS verrà considerato come parte del valore aggiunto del Business Partner nell'ambito di transazioni relative a soluzioni reputate idonee per l'incentivo.

D. In che modo è possibile combinare i programmi Value Advantage Plus e Top Contributor?

R. Sebbene un Business Partner possa partecipare ad entrambe le iniziative, ogni transazione verrà calcolata solo nell'ambito di una delle due. IBM verificherà in primo luogo se la transazione può essere assegnata all'iniziativa Value Advantage Plus al momento dell'ordine di vendita. In caso affermativo, il Business Partner verrà considerato idoneo a ricevere l'incentivo Value Advantage Plus, e la transazione verrà automaticamente esclusa dall'iniziativa Top Contributor. Al contrario, se la transazione non dispone dei requisiti necessari per l'iniziativa Value Advantage Plus, verrà calcolata nell'ambito del programma Top Contributor.

D. Cosa deve fare un Business Partner iscritto al Value Advantage Plus che desidera estendere le proprie attività di vendita a più Paesi/regioni/aree geografiche?

R. Il Business Partner deve inoltrare una richiesta di approvazione per la partecipazione all'iniziativa Value Advantage Plus per ciascun Paese.

D. Cosa deve fare un Business Partner iscritto al Value Advantage Plus che dispone di più soluzioni a valore aggiunto?

R. Ogni soluzione a valore aggiunto deve essere approvata da IBM, che provvederà ad assegnarle un codice di identificazione univoco. Per ogni transazione relativa a una soluzione a valore aggiunto con utenti finali del mercato intermedio (SMB) in cui sia incluso software autorizzato IBM, il Business Partner verrà considerato idoneo a ricevere l'incentivo Value Advantage Plus.

D. Qual è la procedura cui un Business Partner deve attenersi per richiedere di partecipare al value Advantage Plus utilizzando PartnerWorld for Software?

R. Il Business Partner deve completare l'apposito modulo di richiesta on line disponibile sul sito Web di PartnerWorld for Software. L'elaborazione del modulo richiede circa tre settimane.

D. In che modo i Business Partner iscritti al value Advantage Plus devono indirizzare i loro clienti a ibm.com per l'acquisto di software IBM, se necessario?

R. Per i nuovi clienti Passport Advantage e Passport Advantage Express (ovvero gli utenti finali che non dispongono di un codice cliente Passport Advantage Online né di una storia creditizia con IBM), i Business Partner devono indirizzare l'utente finale all'area TeleSales di ibm.com. L'utente finale deve specificare all'interno di tale area il codice di identificazione Value Advantage Plus del Business Partner e il codice di identificazione associato alla soluzione corrispondente.

Se l'utente finale è già un cliente Passport Advantage Online (ovvero possiede un codice cliente Passport Advantage Online e una storia creditizia con IBM), il Business Partner deve indirizzarlo a utilizzare, se disponibile, la funzione eOrdering di Passport Advantage Online. L'utente finale dovrà specificare, al momento dell'ordine, il codice di identificazione Value Advantage Plus del Business Partner e il codice di identificazione della soluzione corrispondente.

D. Che cos'è PartnerWorld for Software?

R. PartnerWorld for Software è un programma di marketing ed enablement riservato ai Business Partner che vendono software e soluzioni IBM. Tale programma offre un'ampia gamma di vantaggi che consentono ai Business Partner di incrementare le vendite e la quota di mercato, nonché di accedere a nuovi mercati con le tecnologie software IBM.

D. Che cos'è PartnerWorld for Developers e in che modo si relaziona a PartnerWorld for Software?

R. PartnerWorld for Developers costituisce un punto di accesso alla totalità delle risorse che IBM mette a disposizione per gli sviluppatori che creano soluzioni utilizzando tecnologie software IBM. Sia PartnerWorld for Developers che PartnerWorld for Software sono programmi o settori di IBM PartnerWorld®. In base al proprio modello aziendale principale e al proprio orientamento specifico, il Business Partner può stabilire quale programma è in grado di soddisfare in modo più efficace le sue esigenze. Ulteriori informazioni su PartnerWorld for Software e PartnerWorld for Developers sono disponibili sul sito Web all'indirizzo <http://www.ibm.com/partnerworld>.

D. Se un Business Partner ha ricevuto l'approvazione per una delle soluzioni infrastrutturali per l'e-business Start Now e ha collaborato con diversi utenti finali per implementare tale soluzione, può ritenere automaticamente approvata anche la sua partecipazione al value Advantage Plus?

R. No, il Business Partner dovrà richiedere esplicitamente l'approvazione di IBM per la partecipazione al value Advantage Plus. Tuttavia, la soluzione Start Now verrà considerata soluzione preapprovata da IBM nell'ambito dell'iniziativa Value Advantage Plus.

D. Se un Business Partner ha ricevuto l'approvazione come fornitore di soluzioni da parte di un ISV Start Now Solutions Proven e rivende a utenti finali l'applicazione Start Now Solutions Proven dell'ISV insieme a servizi e software middleware IBM, viene ritenuto automaticamente idoneo per la partecipazione al programma Value Advantage Plus?

R. No, il Business Partner dovrà richiedere esplicitamente l'approvazione di IBM per la partecipazione al value Advantage Plus, tramite PartnerWorld for Software. Tuttavia, l'applicazione Start Now Solutions Proven verrà considerata soluzione preapprovata da IBM nell'ambito dell'iniziativa Value Advantage Plus.

D. Nello scenario sopra illustrato, il Business Partner è considerato idoneo per l'assegnazione dell'incentivo Value Advantage Plus anche se non si è occupato direttamente dello sviluppo dell'applicazione Start Now Solutions Proven?

R. Sì, il Business Partner è comunque ritenuto idoneo per l'incentivo Value Advantage Plus nel caso in esame, poiché soddisfa i criteri inerenti all'iniziativa Value Advantage Plus e alle transazioni relative a soluzioni (il Business Partner ha ricevuto l'approvazione per la partecipazione al value Advantage Plus, l'utente finale è un cliente del mercato intermedio - SMB - e così via).

Glossario

- ✎ Software applicativo: software progettato e sviluppato per soluzioni specifiche, ad esempio, contabilità, Sales Force Automation (SAF), CRM e così via.
- ✎ Software autorizzato: middleware IBM incluso in una soluzione a valore aggiunto del Business Partner approvata da IBM. La vendita di software autorizzato IBM con una soluzione a valore aggiunto approvata da IBM a utenti finali del mercato intermedio (SMB) determina l'idoneità del Business Partner per l'assegnazione dell'incentivo Value Advantage Plus.
- ✎ Verifica dell'osservanza delle condizioni: analisi eseguita da IBM (o da un suo rappresentante) per verificare che almeno il 40% del valore aggiunto per un utente finale nell'ambito di una transazione relativa a una soluzione Value Advantage Plus sia da ascrivere ad altro dal software middleware IBM (ad esempio, applicazioni software, servizi riutilizzabili o combinazioni di applicazioni software e servizi basate su tecnologia software IBM).
- ✎ Distributore: sottoscrive un accordo contrattuale con IBM per rivendere software a Business Partner che, a loro volta, rivendono software middleware IBM (ovvero, rivenditori di 2° livello). I Distributori supportano i rivenditori di 2° livello di software middleware IBM con un'ampia gamma di servizi, relativi ad esempio a gestione degli ordini, credito, sviluppo del mercato e soddisfazione dei Business Partner. Lo specifico accordo IBM per i distributori vieta a questi ultimi di vendere direttamente agli utenti finali. Un Distributore preferenziale viene selezionato da un Business Partner iscritto al programma Value Advantage Plus per evadere gli ordini software degli utenti finali considerati idonei per l'incentivo Value Advantage Plus.
- ✎ Utente finale: chiunque acquista software per scopi personali e non per rivendita. L'utente finale non può essere membro dell'azienda del Business Partner.
- ✎ ISV (Independent Software Vendor): sviluppa e vende risorse software come attività principale. Gli ISV possono vendere servizi correlati alle proprie offerte software, ma creano il loro modello aziendale principalmente sulla base dello sviluppo e del marketing di software applicativo.
- ✎ Middleware: software basato su tecnologie infrastrutturali progettato per il supporto alle applicazioni e per altri utilizzi della tecnologia informativa.
- ✎ Sistema operativo: software che controlla i diversi sistemi di input/output del computer, ad esempio tastiere e unità disco, e provvede al caricamento e all'esecuzione di altri programmi. Il sistema operativo comprende anche un insieme di meccanismi e regole che permettono una condivisione controllata delle risorse del sistema. Tra gli esempi che rientrano in questa categoria vanno menzionati Linux®, AIX®, Windows® e OS390®. Value Advantage Plus non prevede incentivi specifici associati ai sistemi operativi.

- ✍ Codice di identificazione della soluzione: codice univoco per PartnerWorld for Software, generato dal sistema, che corrisponde alla soluzione a valore aggiunto del Business Partner. Il codice di identificazione della soluzione (o identificativo della soluzione) deve essere incluso in ogni ordine di software autorizzato IBM che faccia parte di una transazione relativa a una soluzione Value Advantage Plus al fine di verificare l'idoneità del Business Partner per l'incentivo Value Advantage Plus.
- ✍ SP (Solution Provider): combina generalmente servizi di installazione, software applicativo, servizi per le comunicazioni e altre offerte di tecnologia in una soluzione "pronta per l'uso" per gli utenti finali.
- ✍ Transazioni relative a soluzioni: in questo caso per transazione si intende la vendita della soluzione a valore aggiunto e del software autorizzato IBM a un utente finale compreso nella categoria del mercato intermedio (SMB). La soluzione a valore aggiunto deve rappresentare almeno il 40% dell'importo totale fatturato per la transazione. Il valore totale fatturato per la transazione può essere ripartito in una o più fatture corrisposte dal Business Partner, oppure dal Business Partner e da IBM, ma tutte le fatture devono essere emesse entro un periodo di sei mesi. Il valore del software autorizzato viene calcolato al prezzo praticato agli utenti finali, sia esso il prezzo SVP (Suggested Volume Price) o SRP (Suggested Retail Price).³
- ✍ SI (Systems Integrator): offre servizi e consulenza IT professionali come attività principale. In genere, i SI consigliano soluzioni software e/o implementano le soluzioni per un utente finale.
- ✍ Codice di identificazione Value Advantage Plus: codice univoco assegnato al partecipante al programma Value Advantage Plus. Tale codice deve essere utilizzato quando si effettuano ordini relativi a software IBM e si richiede l'incentivo Value Advantage Plus. Il codice di identificazione viene fornito a un Business Partner quando riceve l'approvazione per partecipare all'iniziativa Value Advantage Plus e viene registrato all'interno del profilo PartnerWorld for Software associato al Business Partner in questione. Il codice di identificazione Value Advantage Plus non corrisponde all'ID di iscrizione a PartnerWorld for Software.

³ Per informazioni sui prezzi SRP o SVP inerenti ad aree geografiche specifiche, consultare la Value Advantage Plus Operations Guide

© Copyright IBM Corporation 2003
IBM United States
11400 Burnet Road
Austin, Texas 78758
Prodotto negli Stati Uniti d'America
02-2003

Tutti i diritti riservati

IBM, DB2, DB2 Information Management Software, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390 e PartnerWorld sono marchi o marchi registrati di International Business Machines Corporation negli Stati Uniti e/o in altri Paesi.

Windows è un marchio registrato di Microsoft Corporation negli Stati Uniti e/o in altri Paesi.

Linux è un marchio registrato di Linus Torvalds.