



Software Group Channels



Value Advantage Plus

경영동반자 안내서

버전 4.1

2003년 9월

이 안내서 및 개정판은 아이비엠 소프트웨어 파트너월드의 웹사이트에 올려질 것입니다. 경영동반자 구역 아래 나와있는 아이비엠 소프트웨어 파트너월드의 웹사이트 <http://www.ibm.com/partnerworld/software>에 이 안내서의 최신판이 게시되어 있습니다.

아시아 태평양지역 경영동반자는, 아이비엠이 미드마켓으로 지정한 기업에 대해서만 Value Advantage Plus 장려금을 받을 수 있습니다.

목차

Value Advantage Plus 안내	1
경영동반자를 위한 부가가치 제안	1
프로그램 참여를 위한 경영동반자 프로파일	1
Value Advantage Plus 조건/요구사항	3
Value Advantage Plus 에의 참여 요령	7
Value Advantage Plus 첨부서	9
Value Advantage Plus 장려금 받기	10
공인 소프트웨어	12
소프트웨어 배포	12
준수	12
사례	13
질의, 응답	15
용어 정리	19
리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택	21

Value Advantage Plus 안내

Value Advantage Plus는 고객들이 원하는 미들웨어 소프트웨어를 응용 프로그램이나 서비스를 통한 솔루션으로써 판매한 경영동반자에게 장려금을 지급하는 아이비엠 제도입니다. 고객에게 아이비엠 소프트웨어와 함께 솔루션을 제공한 경영동반자에게 더욱 더 재정적인 지원을 하게됩니다.

경영동반자를 위한 부가가치 제안

단지 제품을 사는 것이 아니라 자신들의 문제를 해결할 수 있는 솔루션을 찾는 고객들이 지속적으로 늘고 있으며, 따라서 이들은 기술을 보유한 판매업자에게서 응용프로그램과 서비스를 구입하고 있습니다. 솔루션 요구조건들을 잘 충족시키는 경영동반자는 모든 고객 환경에서 시장점유율을 크게 확보할 것입니다.

또한, 아이비엠 Value Advantage Plus제도를 통해 장려금도 받을 수 있습니다. 아이비엠의 장려금은 최종소비자에게 아이비엠 소프트웨어를 자신들의 솔루션과 함께 판매하는 경영동반자한테 디스트리뷰터로부터 추가할인을 해주는 형태와 자신들의 솔루션을 팔때 아이비엠 소프트웨어를 함께 팔지 않는 대신 ibm.com을 통해 그 솔루션 사용을 위한 아이비엠 소프트웨어를 추천하는 경영동반자에게 인플루언스 보상금*을 지급하는 형태로 나뉘 수 있습니다. 어느 경우라도 재정적보상 (장려금)은 아이비엠으로부터 사전 승인된 부가가치 솔루션에 들어있는 공인된 아이비엠 소프트웨어를 포함하여야 합니다. 장려금은 Passport Advantage (PA)와 중소기업 마켓을 겨냥하여 새로이 간편화된 구입옵션인 Passport Advantage Express 를 통해 판매된 아이비엠 미들웨어의 새제품에도 적용됩니다.

프로그램 참여를 위한 경영동반자 프로필

Value Advantage Plus제도에 참여하기 위한 우선적인 자격요건은 경영동반자가 최종 소비자에게 단순한 제품이 아니라 경영동반자를 위해 솔루션을 파는 사업 모델을 가져야 하는 것입니다. Value Advantage Plus제도에 참여하는 경영동반자는 독립 소프트웨어 공급자(ISVs), 솔루션 제공자(SPs), 시스템통합자(SIs)등이 있습니다. 특히 매출액의 50%이상을 자신들의 지적 자산에서 발생시키고 아이비엠 소프트웨어에 포함되거나 함께 운영 되도록 설계되어있는 응용프로그램이나 서비스를 가지고 있는 경영동반자가 이에 참여할 수 있습니다. 하드웨어와 하드웨어 관련서비스는 제외됩니다.

*인플루언스 보상금은 일부 국가에서 적용되지 않습니다.

경영동반자는 Value Advantage Plus에 참여하기 위해 다음과 같은 자격요건을 갖추어야 합니다:

- 최종 사용자에게 응용프로그램이나 서비스를 제공하는 것이 우선적인 사업 모델이어야 함.
- 아이비엠이 있는 지방/국가/지역에 사업체가 있어야 함.
- 솔루션이나 사업 제안에 아이비엠 미들웨어 소프트웨어가 중요 요소로 포함되어 있어야 함.
- 새로운 영업기회를 찾고 개발할 능력이 있어야 함.

Value Advantage Plus 조건/요구사항

Value Advantage Plus는 아이비엠 미들웨어 제품을 포함하는 경영동반자의 솔루션과 함께 시장을 공략하기 위한 제도입니다. Value Advantage Plus로 아이비엠에서 승인된 솔루션과 함께 제공되는 아이비엠 미들웨어 제품을 '아이비엠 공인 소프트웨어' 라고 부릅니다.

아이비엠은 다음 부분의 조건을 충족하는 경영동반자를 찾고 있습니다:

- 솔루션 판매 실적과 최종 사용자 고객 참조 정보를 가진 솔루션 사업 모델
- 아이비엠 공인 제품이 들어있는 부가가치 솔루션
- 소프트웨어 파트너월드 회원
- 책임있는 관계유지

1. 사업 모델

경영동반자의 매출액중 50%이상이 자신소유의 지적 자산에서 발생하거나 자신이 직접 제공하는 IT서비스*를 통하여 발생되어야 합니다. 예들들면:

- 경영동반자가 개발하고 판매하는 응용프로그램 라이선스 매출액
- 경영동반자가 개발하고 판매하는 응용프로그램의 유지 지원 서비스
- 사업 컨설팅 혹은 응용프로그램 컨설팅
- IT 컨설팅
- 고객 요구에 맞춘 응용프로그램 수정, 디자인 및 설치 확장 서비스
- 소프트웨어 제품 설치, 통합, 지원, 교육서비스
- 서비스 제공 (어플리케이션 및 기타 호스팅)

Value Advantage Plus제도에 참여하는 동안 경영동반자는 그 사업 모델을 유지해야 합니다. 자격인증을 위해 솔루션 판매실적과 적어도 셋이상의 최종사용자 추천이 필요합니다.

**하드웨어 및 하드웨어와 관련된 서비스는 제외됩니다.*

2. 아이비엠 공인 소프트웨어를 포함하는 부가가치 솔루션

Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자는 아이비엠이 승인한 분명한 솔루션을 하나 이상 보유해야 하며 그 솔루션은 IBM DB2® Information Management Software, Lotus® software, Tivoli® software 혹은 WebSphere® software와 함께 작동해야 합니다. 예를 들면:

- 아이비엠 공인 소프트웨어에서 실행되도록 설계된 응용프로그램(즉, " DB2® Universal Database™를 사용하는 Sales Force Automation ")

경영동반자를 위한

Value Advantage Plus 안내서

Page 3 of 24

2003년 9월

- 아이비엠 공인소프트웨어에서 작동되도록 설계되거나 이를 포함하는 서비스 제안. 예를 들면, 응용프로그램 설계를 수정한다거나, 소프트웨어 설치, 통합, 또는 제품에 대한 교육을 포함합니다.
- 서비스 제안과 결합된 응용프로그램.

아이비엠 소프트웨어 기술을 명시하지 않는 서비스(예, 프로젝트 관리, 일반적인 사용자 지원)는 부가가치 솔루션으로 인정받지 못합니다.

솔루션 거래

솔루션 거래란 부가가치 솔루션과 아이비엠 공인 소프트웨어를 사용자에게 판매하는 것을 말합니다. 부가가치 솔루션이 청구된 전체 거래금액의 **40%**를 넘어야 합니다.

거래내역서란 최종사용자에게 해당 부가가치 서비스나 관련된 아이비엠 공인 소프트웨어를 제공하고 이에 대해 경영동반자나 경영동반자와 아이비엠이 함께 최종사용자에게 청구한 일련의 청구서(하나 이상의)로 정의됩니다. 추가적으로:

- 모든 거래내역서는 부가가치 솔루션 거래로 합산되기 위해서 **6개월** 이내에 발행되어야 합니다.
- 경영동반자가 기여한 부가가치 솔루션과 아이비엠 공인 소프트웨어의 청구액 합계가 부가가치 솔루션거래의 전체 청구금액이 됩니다.
- 최종사용자에게 판매되는 외부가격, 즉 **Suggested Retail Price (SRP)** 이나 **Suggested Volume Price (SVP)**들 중에서 적용된 가격으로 계산된 아이비엠 공인소프트웨어 판매가 거래서안의 아이비엠 내용입니다.
- 거래 청구 금액 총액과 아이비엠 공인 소프트웨어 내용의 가격과의 차이는 경영동반자의 솔루션가격이 됩니다.
- 경영동반자가 기여한 부가가치 솔루션이(예를 들면, 응용프로그램, 서비스, 또는 그 조합) 청구된 전체 거래 금액의 **40%**를 넘어야 합니다.

부가가치 솔루션 거래 계산

T = 최종 사용자에게 청구된¹ 경영동반자의 부가가치 솔루션과 아이비엠 공인 소프트웨어의 **합계금액**

I = 권장 할인 가격(**Passport Advantage**)이나 권장 소비자 가격 (**Passport AdvantageExpress**)에 기초한 **아이비엠** 공인 소프트웨어² 가치

P = **경영동반자의 기여 가치 T - I**

P/T 가 **40%**이상이어야 합니다.

¹ 6개월 기간내에 최종 사용자에게 청구된 경영동반자의 거래 내역서. 하드웨어는 포함하지 않습니다.

² Value Advantage Plus 장려금을 청구하는 거래에서의 **Passport Advantage**나 **Passport AdvantageExpress** 소프트웨어

3. 소프트웨어 파트너월드 회원

모든 Value Advantage Plus 참여회사는 소프트웨어 파트너월드의 회원이어야 합니다.

경영동반자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 매출 증가, 시장 점유율 제고, 아이비엠 소프트웨어 기술을 통한 새로운 시장 개척등 많은 혜택을 누릴 수 있습니다. <http://www.ibm.com/partnerworld/software>에 소프트웨어 파트너월드에 대한 정보가 있습니다.

Value Advantage Plus 참여회사는 소프트웨어 파트너월드를 통해 밸류 팩키지 선택제품을 구입하시기를 적극 추천합니다. 밸류팩키지에는 여러부분에서 경영동반자를 지원하는 많은 혜택이 들어있습니다. 그 중 몇가지 예를 들면:

교육

- 기술 지원
- 데모 버전이나 평가판 소프트웨어
- 귀사의 소프트웨어 실행
- 솔루션 확인 안내
- 현장에서의 기술 점검.

혜택은 소프트웨어 파트너월드 회원 레벨에 따라 나누어지며, Value Advantage Plus 참여회사는 **Advanced** 혹은 **Premier**의 회원상태를 적극 권장합니다. 상급의 회원 레벨을 얻은 경영동반자에게는(즉, **Advanced** 혹은 **Premier**) 더욱 큰 혜택이 주어집니다. 약속이행, 경쟁력(즉, 자격증 등), 고객만족 과 기여도같은 부분에서 특정조건을 만족시킴으로써 **Advanced** 혹은 **Premier**의 회원 레벨을 받을 수 있습니다.

4. 책임있는 관계유지

Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자는 다음을 포함하는 의무사항에 합의해야 합니다:

- 선호하는 아이비엠 소프트웨어 디스트리뷰터를 선택하고 유지할 것
- 선호하는 디스트리뷰터를 아이비엠에 확인해 줄 것
IBM Top Contributor 제도에 참여하는 경영동반자는 Value Advantage Plus 제도에도 같은 디스트리뷰터를 지정해야 합니다.
- 디스트리뷰터의 변경은 30일 이전에 서면으로 아이비엠에 통보할 것
12개월에 한번 변경이 허용됩니다
- 주문시에, 디스트리뷰터가 요구하는 설치 보고 정보뿐 아니라 Value Advantage Plus 아이디번호와 솔루션 아이디 번호도 알려줄 것.

경영동반자를 위한

Value Advantage Plus 안내서

Page 3 of 24

2003년 9월

Value Advantage Plus에의 참여 요령

Value Advantage Plus에 참여하고자하는 회사는 소프트웨어 파트너월드의 회원이어야 합니다.

추가적으로, Value Advantage Plus가입 신청절차를 마무리해야 합니다. 신청절차는 아래에 간략히 설명되어 있습니다.

Value Advantage Plus에 가입하고자하는 사업파트너와 그 디스트리뷰터는 이메일로 가입승인과 이 제도에대한 더욱 상세한 내용을 통보받게 됩니다.

신청 절차

- 소프트웨어 파트너월드의 웹사이트 <http://www.ibm.com/partnerworld/software> 로 가서 소프트웨어 파트너월드 프로파일 내용을 갱신하십시오.
- Value Advantage Plus제도 신청(Application)을 선택하십시오.
- 다음과같이 신청절차를 마무리 하십시오:
 - Value Advantage Plus첨부서에 있는 계약조건에 동의.
 - 이 제도와 관련된 소프트웨어 파트너월드 프로파일 내용 작성.
 - 승인 신청서 제출.

주: 첨부서가 필요하다면, 경영동반자는 Value Advantage Plus첨부서를 프린트해서 서명한 다음, 해당 주소로 우송하시기 바랍니다. 이과정은 소프트웨어 파트너월드의 웹사이트를 통해 계약조건에 동의하는 절차에 더해 추가적으로 해야합니다.

아이비엠으로부터 이 제도 참여를 승인받게되면, 이 제도 참여에 관한 경영동반자의 소프트웨어 파트너월드 프로파일내용에 다음과 같이 반영됩니다:

- 경영동반자의 Value Advantage Plus 아이디 번호
- 경영동반자가 지정한 디스트리뷰터
- 아이비엠이 승인한 부가가치 솔루션과 시스템이 제공하는 솔루션 아이디 번호
- 각 솔루션에 공인된 해당 아이비엠 미들웨어 소프트웨어.

프로파일은 경영동반자가 관리합니다. 경영동반자는 매년 프로파일을 재확인해야 합니다.

소프트웨어 파트너월드의 프로파일에서 선택된 일부 정보가 해당 디스트리뷰터에게 보내집니다.

Value Advantage Plus 참여가 공인된다고하여 다른 일반적인 재판매 활동이 배제되는 것은 아닙니다. 기본적인 할인혜택을 받으면서 다음과 같은 영업을 할 수 있습니다:

- Value Advantage Plus 승인여부와 관계없이 일반 공개 시장에서의 IBM Passport Advantage 또는 IBM Passport Advantage Express 제품 재판매
- 최종사용자에게 일반 공개 판매제품의 재판매
- 최종사용자에게 자신들이 선정한 유통업자를 통한 Passport Advantage 대량 라이선스 제안
- 제품 유지 관리 서비스 계약 갱신.

Value Advantage Plus 첨부서

소프트웨어 파트너월드하에서 Value Advantage Plus 참여신청을 할 때, 경영동반자는 Value Advantage Plus 첨부서에 동의해야 합니다.

주: 첨부서가 필요하다면, 경영동반자는 Value Advantage Plus 첨부서를 프린트해서 서명한 다음, 해당 주소로 우송하시기 바랍니다. 이과정은 소프트웨어 파트너월드의 웹사이트를 통해 계약조건에 동의하는 절차에 추가적으로 해야합니다.

Value Advantage Plus 첨부서는 아이비엠이 경영동반자의 신청 정보에 대해 승인을 한 후에 유효합니다.

기록 보존

Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자는 추가할인이나 인플루언스 보상금 청구를 위해 관련 솔루션거래 날짜로부터 3년간 기록을 보존해야 합니다.

최소한의 경우에, Value Advantage Plus에 참여하여 최종소비자에게 소프트웨어를 재판매하는 경영동반자는 솔루션거래에 아이비엠 공인 소프트웨어가 포함되었다는 것을 나타낼 수 있도록 부가가치 솔루션의 거래내역서나 기타 법적서류 (예, 계약서)를 보존해야 합니다.

경영동반자가 소프트웨어 수행을 위해 최종사용자에게 ibm.com을 소개한 경우, 경영동반자는 부가가치 솔루션의 거래 내역서나 기타 법적서류 (예, 계약서)를 보존해야 합니다.

수정조항

Value Advantage Plus 첨부서에는 수정조항이 없습니다.

갱신/해제

2주의 서면 통지로 아이비엠이나 경영동반자에 의해 해제되지 않는다면, Value Advantage Plus 첨부서는 자동으로 갱신됩니다.

Value Advantage Plus 장려금 받기

추가할인 및 인플루언스 보상금

이 제도에 참여하는 경영동반자에게는 다음과 같이 Value Advantage Plus 장려금이 지급됩니다:

- 경영동반자가 최종사용자에게 부가가치 솔루션에 포함된 아이비엠 공인 소프트웨어를 재판매하는 경우, 디스트리뷰터로부터의 추가할인혜택, 또는
- 부가가치 솔루션에 포함하여 아이비엠 소프트웨어를 재판매하는 대신 최종 사용자에게 소프트웨어 수행을 위해 **ibm.com**을 소개하여 아이비엠으로부터 직접 경영동반자에게 지급되는 인플루언스 보상금.

*경영동반자는 최종사용자에게 **ibm.com**을 통해 주문하는 방법을 알려줄 필요가 있습니다.*

Passport Advantage 혹은 Passport Advantage Express를 통해 최종 사용자에게 새 라이선스를 판매하는 경우 장려금이 지급됩니다.

아이비엠과의 기업 라이선스 계약(**Enterprise License Agreement, ELA**)에 의해 지정된 Passport Advantage하에서의 판매 주문은 Value Advantage Plus 장려금을 받을 수 없으며, 계약갱신도 Value Advantage Plus 장려금을 받을 수 없습니다.

Value Advantage Plus 장려금을 받기 위해서는, 매 거래마다 경영동반자의 부가가치 솔루션이 소프트웨어 파트너월드의 프로파일에 명시되어있는 아이비엠 공인 소프트웨어 함께 판매되어야 합니다.

장려금을 받을 수 있는 거래에 대해, Value Advantage Plus 참여회사는 다음 내용을 해당 디스트리뷰터 혹은 **ibm.com**으로 (추천방식으로 자격요건이 된 경우에) 청구해야 합니다:

- Passport Advantage 혹은 Passport Advantage Express를 위해 통상적으로 요구되는 최종사용자 정보 (즉, 이름, 주소, 우편번호, 이메일 주소 등.)
- 경영동반자의 Value Advantage Plus 아이디 번호
- 적용되는 해당 부가가치 솔루션과 연관된 솔루션 아이디 번호.

경영동반자는 적용되는 부가가치 솔루션과 별도로 소프트웨어 라이선스를 판매할 수 있으나, 이 경우 판매되는 소프트웨어에 대해서는 Value Advantage Plus 장려금을 받을 수 없습니다.

인플루언스 보상금 지급

ibm.com 을 통해 주문된 소프트웨어에 대한 인플루언스 보상금은 아이비엠 공인 소프트웨어의 최종사용자 순수 청구금액에 대한 비율로 계산됩니다.

이 순수 청구금액은 권장소비자 가격(Suggested Retail Price, SRP) 또는 권장 할인 판매 가격 (Suggested Volume Price , SVP), 중 적용되는 것에서 할인 금액을 뺀 것을 말합니다. 세금과 탁송료는 보상금 계산에 포함되지 않으며, 보상금 지급은 거래가 발생한 사분기의 다음 사분기에 이루어집니다.

공인 소프트웨어

공인 소프트웨어란 경영동반자의 부가가치 솔루션에 포함하도록 아이비엠이 승인한 아이비엠 미들웨어 소프트웨어를 말합니다. 부가가치 솔루션에 다음과 같은 아이비엠 소프트웨어 제품을 하나 이상 포함시켜야 합니다: **DB2, Lotus, Tivoli**, 또는 **WebSphere**. 이 정보는 소프트웨어 파트너월드에서 있는 경영동반자의 프로파일에 저장되어 있습니다.

소프트웨어 배포

다음 정보는 **Passport Advantage Express** 하에서 아이비엠 소프트웨어를 재판매하는 **Value Advantage Plus** 참여회사를 위한 것입니다.

경영동반자의 부가가치 솔루션 설치에 필요한 아이비엠 소프트웨어를 최종사용자가 가지고 있지 않다면, 경영동반자는 아이비엠 소프트웨어가 최종사용자에게 공급되도록 할 책임이 있습니다.

경영동반자는 다음과 같은 일을 할 수 있습니다.

1. 아이비엠 소프트웨어 라이선스를 구매하는 시점에 디스트리뷰터로부터 미디어와 문서들을 함께 구입할 수 있습니다. 또는,
2. 디스트리뷰터로부터 아이비엠 소프트웨어 라이선스만을 구입하고, 최종사용자는 **Passport Advantage** 온라인 웹사이트에서 소프트웨어를 구입하도록 할 수 있습니다. 최종사용자는 해당 소프트웨어 라이선스를 구입함으로써 웹사이트에 들어갈 수 있습니다.

최종사용자가 경영동반자의 부가가치 솔루션에 필요한 아이비엠 소프트웨어 라이선스를 이미 보유하고 있으며 추가적으로 더 구입하고자 한다면, 경영동반자는 단지 디스트리뷰터로부터 소프트웨어 라이선스를 구입해야 합니다.

Value Advantage Plus 참여회사가 소프트웨어 수행을 위해 최종사용자에게 **ibm.com**를 소개했다면, 경영동반자는 아이비엠 소프트웨어 배포의 책임이 없습니다.

다음 정보는 **Passport Advantage** 하에서 아이비엠 소프트웨어를 재판매하는 **Value Advantage Plus** 참여회사를 위한 것입니다.

경영동반자가 **Passport Advantage** 하에서 아이비엠 소프트웨어를 재판매하는 경우, 소프트웨어의 배포에 대한 책임은 없습니다.

준수

아이비엠은 경영동반자가 Value Advantage Plus 첨부서에 따라 활동하는지 일부 샘플케이스를 선택하여 검토합니다.

사례

사례 1: 솔루션 제공자나 독립소프트웨어 공급자(ISV)에게 추가 할인으로 Value Advantage Plus 장려금 지급

경영동반자가 아이비엠 미들웨어 제품을 포함하거나 기반으로하는 사용자 솔루션에 대한 기술을 보유하고 있습니다. 경영동반자는 최종사용자에게 아이비엠 소프트웨어를 재판매하고, 설치해서 제품교육을 시켜주는 2단계 솔루션 제공자(SP)이거나, 최종사용자에게 아이비엠 소프트웨어를 재판매하고, 아이비엠 미들웨어 제품과 연계해서 실행시키도록 사용자 구미에 맞게 수정, 개발해 주는 2단계 독립 소프트웨어 공급자(ISV)일 수 있습니다.

경영동반자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 Value Advantage Plus 참여 승인을 위한 신청절차를 마쳤습니다. 신청절차 중 소프트웨어 처리를 위해 선호하는 디스트리뷰터를 지정하고 자신의 부가가치 솔루션에 관한 정보를 입력하였습니다.

신청서 승인 절차의 일환으로, 아이비엠은 경영동반자의 부가가치 솔루션을 검토하고, 승인시 시스템에서 생성되는 고유번호인 솔루션 아이디 번호를 지정하게 됩니다. 솔루션 아이디 번호는 소프트웨어 파트너월드에서 의해 만들어지며, 경영동반자의 이름과 승인된 부가가치 솔루션에 적용됩니다. 추가적으로, 경영동반자는 고유번호로써 Value Advantage Plus 아이디 번호를 부여받습니다.

경영동반자는 가망 고객으로서의 최종 사용자를 찾게 됩니다. 그 사용자는 ABC회사입니다. ABC회사는 아이비엠 미들웨어 소프트웨어를 포함하는 부가가치 솔루션을 구매하기로 결정합니다.

경영동반자는 디스트리뷰터에게 연락하여 부가가치 솔루션에 포함된 아이비엠 미들웨어 소프트웨어 구매에 필요한 ABC회사의 정보를 알려줍니다. (즉, 이름, 주소, 우편번호, 이메일 아이디 등). 경영동반자는 디스트리뷰터로부터 추가할인을 받기위해 부가가치 솔루션과 연계된 Value Advantage Plus 아이디 번호와 솔루션 아이디 번호도 디스트리뷰터에게 주게 됩니다.

경영동반자는 아이비엠이 미들웨어 소프트웨어 사용권한 증명을 보내주게 될 것이라고 ABC회사에게 알려줍니다. 아이비엠은 ABC회사가 구매한 모든 소프트웨어 라이선스에 대해 사용권한 증명을 보내줍니다. 경영동반자는 아이비엠이 또한 ABC회사의 최종 사용자 권한에 대한 책임을 수행할 것이라고 ABC회사에게 알려줍니다 (즉, 판매된 소프트웨어 유지관리 및 기술지원).

경영동반자가 최종사용자에게 보내는 거래내역서에는 솔루션이나 서비스판매가 아이비엠으로부터 승인받은 솔루션의 이름으로 반영되어 있어야 합니다.

사례 2: 시스템 통합자에게 인플루언스 보상금으로서 Value Advantage Plus 장려금 지급

경영동반자가 아이비엠 미들웨어 제품을 포함하고나 기반으로하는, 사용자 요구에 따른 소프트웨어 수정 및 통합에 관한 기술을 보유하고 있습니다. 경영동반자는 아이비엠 소프트웨어를 재판매하지않는 시스템 통합자(SI) 입니다. 시스템 통합자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 Value Advantage Plus 참여 승인을 위한 신청절차를 마쳤습니다.

아이비엠은 경영동반자의 고객맞춤 소프트웨어 통합 제안을 검토하고, 부가가치 솔루션으로서 승인합니다. 승인 시 소프트웨어 파트너월드에서 생성되는 고유번호인 솔루션 아이디 번호를 솔루션에 지정하며, 시스템통합자에게는 고유번호로써 Value Advantage Plus 아이디 번호를 부여하게 됩니다.

시스템 통합자는 무선솔루션에 대한 가망 고객으로 최종사용자를 찾게 됩니다. 그 사용자는 XYZ회사입니다. XYZ회사는 아이비엠 미들웨어 소프트웨어를 포함하는 시스템 통합자의 고객맞춤 소프트웨어 통합 솔루션을 구매하기로 결정합니다. 그 최종사용자는 ibm.com을 통해 소프트웨어를 주문하게 됩니다. 주문시, 최종사용자는 ibm.com에 시스템통합자의 부가 가치 솔루션 아이디 번호와 Value Advantage Plus 아이디 번호를 입력해야 합니다. 시스템 통합자의 부가가치 솔루션에 포함되어있는 아이비엠 미들웨어 소프트웨어 사용을 위해 시스템통합자가 최종사용자에게 ibm.com 을 소개한 것에 대해서 아이비엠이 시스템통합자에게 인플루언스 보상금을 지급하는데에 이러한 정보가 필요합니다.

아이비엠은 XYZ회사에게 미들웨어 소프트웨어 사용권한 증명을 보내주게 됩니다. XYZ회사가 구매한 모든 소프트웨어 라이선스에 대해 사용권한 증명을 보내줍니다. 아이비엠은 또한 XYZ회사의 최종사용자 권한에 대한 책임을 수행할 것입니다. (즉, 판매된 소프트웨어 유지관리 및 기술지원).

아이비엠은 시스템통합자에게 인플루언스 보상금을 직접 지급하게 됩니다.

질의, 응답

문. Value Advantage Plus 제도하에서 부가가치 솔루션으로 지정받기 위한 조건이 무엇입니까?

답. 부가가치 솔루션이 아이비엠 공인 소프트웨어, 특히 미들웨어를 기반으로 이루어져 있어야 합니다. 예를 들면:

- a. 아이비엠 공인 소프트웨어에서 실행되도록 만들어진 응용프로그램.
- b. 고객맞춤 응용프로그램 설계, 소프트웨어 설치, 고객맞춤 통합, 또는 제품에 관한 교육등 아이비엠 공인소프트웨어에서 실행되거나 포함하는 서비스제안.
- c. 서비스와 결합된 응용프로그램.

문. Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자에는 어떤 혜택이 있습니까?

답. Value Advantage Plus 참여 회사로서 경영동반자는 재정적으로 큰 혜택을 받을 수 있습니다. 최종 사용자에게 승인된 부가가치 솔루션을 판매할 때 아이비엠 공인 소프트웨어를 포함시키는 경영동반자는 혜택 (또는 장려금)을 받게 됩니다. 장려금은 부가가치 솔루션과 함께 판매되는 IBM 공인 소프트웨어에 대해 디스트리뷰터로부터 추가할인의 형태로 혜택을 받기도 하고, 부가가치 솔루션에 포함된 아이비엠 공인 소프트웨어를 재판매하지 않는 대신 ibm.com에 소프트웨어 구입을 소개하는 경영동반자에게 아이비엠이 직접 지급하는 인플루언스 보상금의 형태로 받기도 합니다. 장려금은 미드마켓 사용자를 겨냥해서 단순화된 새로운 구매옵션인 Passport Advantage를 통하거나 Passport Advantage Express을 통해서 판매되는 아이비엠 미들웨어 라이선스에 적용됩니다.

문. Value Advantage Plus제도에 참여하는 경영동반자가 어떻게 디스트리뷰터를 선정하게 됩니까?

답. Value Advantage Plus 참여 신청절차를 위한 소프트웨어 파트너월드에는 해당 국가/지역의 아이비엠 디스트리뷰터 리스트가 있습니다. 신청 절차의 일환으로 경영동반자가 선호하는 디스트리뷰터를 선정하시면 됩니다.

문. Passport Advantage Express 와 Passport Advantage가 어떻게릅니까?

답. Passport Advantage Express 와 Passport Advantage 차이점의 예는 담당 지역, 소프트웨어 구입, 가격 모델, 소프트웨어 유지관리 (즉, 소프트웨어 구입 및 기술 지원), 계약갱신에 대한 비례할당등입니다. Passport Advantage Express 와 Passport Advantage에 대한 정보는 마련되는대로 www.ibm.com/software/passportadvantage 의 웹사이트에 올릴것입니다

문. Value Advantage Plus제도가 IBM PASS와 어떻게 함께 운영됩니까?

경영동반자를 위한

답. ISV를 통한 IBM Passport Advantage 솔루션 판매 (IBM PASS, IBM Passport Advantage Solution Selling)는 Value Advantage Plus 제도와의 동반제안입니다. IBM PASS는 Passport Advantage를 통해 ISV의 일부 응용프로그램 솔루션을 선택 가능하게 해줍니다. 이런 IBM PASS 솔루션은 기타 Passport Advantage제품과 함께 아이비엠 디스트리뷰터를 통해 2단계 재판매자에게 주문을 낼 수 있습니다.

IBM PASS ISV는 통상적으로 Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자와 제휴한 개발/영업 조직입니다. Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자는 통상적으로 IBM PASS솔루션을 자신들의 서비스와 아이비엠 소프트웨어를 패키징하여 아이비엠 승인 부가가치 솔루션의 일환으로 판매하게 됩니다. 솔루션의 일부분으로 판매된 공인 아이비엠 미들웨어만이 Value Advantage Plus제도의 할인이나 인플루언스 보상금의 대상이 됩니다. 또한, IBM PASS를 통해 구입한 ISV 응용프로그램의 가격은 경영동반자의 부가가치 솔루션 거래에 합산됩니다.

문. Value Advantage Plus 제도가 Top Contributor제도와 어떻게 함께 운영되니까?

답. 경영동반자는 두가지 제도에 모두 참여할 수 있지만, 각각의 거래는 둘중의 하나에만 적용됩니다. 둘다 한꺼번에 적용되지는 않습니다. 구매주문이 일어나면, 아이비엠은 우선 이 거래가 Value Advantage Plus제도에 적용되는지를 검사합니다. 그런경우, 경영동반자는 Value Advantage Plus보상혜택을 받을 수 있게되며, 해당 거래는 Top Contributor제도에서 제외됩니다. 만약 그 거래가 Value Advantage Plus제도의 자격요건을 갖추지 못한다면 Top Contributor제도로 계산됩니다.

문. Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자가 여러 국가/지역에서 영업을 하고자 한다면 어떻게 해야 합니까?

답. 경영동반자는 각각의 해당국가에서 Value Advantage Plus제도 참여 신청을 해야 합니다.

문. Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자가 다수의 부가가치 솔루션을 보유하고 있다면 어떻게 해야 합니까?

답. 각각의 부가 가치 솔루션 모두 아이비엠으로부터 승인받아 고유번호인 솔루션 아이디 번호를 부여받아야 합니다. 경영동반자는 최종 사용자에게 아이비엠 공인 소프트웨어를 포함시켜 제공하는 모든 솔루션거래에 대해 Value Advantage Plus 보상 혜택을 받을 수 있습니다.

문. 경영동반자가 소프트웨어 파트너월드를 사용하여 Value Advantage Plus 제도에 어떻게 신청할 수 있습니까?

답. 경영동반자는 소프트웨어 파트너월드 웹사이트에 있는 온라인 신청서를 작성해야 합니다. 신청서 처리는 약 3주 걸립니다.

문. 필요한 경우, Value Advantage Plus에 참여하는 경영동반자는 어떻게 사용자 고객에게 **ibm.com**을 통해 아이비엠 소프트웨어를 주문하라고 안내할 수 있습니까?

답. Passport Advantage와 Passport Advantage Express의 새로운 사용자 고객에게는 (이때의 최종사용자는 현재 Passport Advantage 온라인 고객번호와 IBM과의 거래 실적이 없는 경우를 의미합니다.), 경영동반자는 사용자를 **ibm.com**의 통신 판매로 보내야 합니다. 최종사용자는 **ibm.com**의 통신 판매에 경영동반자의 Value Advantage Plus 아이디 번호와 해당 솔루션 아이디 번호를 입력해야 합니다.

만약 최종사용자가 현재 Passport Advantage의 온라인 고객이라면,(이때 최종 사용자는 현재 Passport Advantage 온라인 고객번호와 IBM과의 거래 실적이 있는 경우를 의미합니다.) 경영동반자는 최종사용자를 Passport Advantage 온라인 주문 기능을 사용하도록 해야 하며, 이 경우 주문할 때 경영동반자의 Value Advantage Plus 아이디 번호와 해당 솔루션 아이디 번호를 입력해야 합니다.

문. 소프트웨어 파트너월드가 무엇입니까?

답. 소프트웨어 파트너월드는 아이비엠 소프트웨어와 솔루션을 판매하기 위한 경영동반자용 영업 및 지원 프로그램입니다. 이 프로그램을 통해 아이비엠 소프트웨어의 기술로 경영동반자의 영업실적 향상, 시장 점유율 제고, 새로운 시장 개척등 많은 혜택을 누릴 수 있습니다.

문. 개발자 파트너월드는 무엇이며, 소프트웨어 파트너월드와의 관계는 무엇입니까?

답. 개발자 파트너월드를 통해 아이비엠 소프트웨어 기술을 사용하여 솔루션을 개발하는 아이비엠의 전세계 개발자 정보를 알 수 있습니다. 개발자 파트너월드와 소프트웨어 파트너월드 모두 IBM PartnerWorld®하의 프로그램입니다. 경영동반자의 주 사업모델과 중점사항에 따라 어느 프로그램이 경영동반자에 적합한지 결정할 수 있습니다. 개발자 파트너월드와 소프트웨어 파트너월드에 관한 정보는 <http://www.ibm.com/partnerworld>에서 찾을 수 있습니다.

문. 경영동반자가 Start Now e-business 기반 솔루션중의 하나를 승인받고, 이 솔루션을 고객에 적용해 왔다면, Value Advantage Plus참여승인을 받아야 합니까?

답. 경영동반자는 Value Advantage Plus 참여 신청을 할 필요가 있습니다. 그러나, Start Now 솔루션은 Value Advantage Plus제도하에서 아이비엠의 사전 승인된 솔루션으로 인정받습니다.

문. 경영동반자가 **Start Now Solutions Proven ISV**로 승인되었고, ISV의 **Start Now Solutions Proven**응용프로그램을 아이비엠 미들웨어 제품및 서비스와 함께 최종 사용자에게 재판매한다면, **Value Advantage Plus**에 자동으로 참여하는 것이 됩니까?

답. 그래도 경영동반자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 **Value Advantage Plus** 참여신청을 해야합니다. 그러나, **Start Now Solutions Proven**응용프로그램은 **Value Advantage Plus**제도에 사전 승인된 것으로 인정됩니다.

문. 위의 경우에, 경영동반자가 **Start Now Solutions Proven** 응용프로그램을 실제로 개발하지 않았더라도 **Value Advantage Plus**보상 자격이 됩니까?

답. 예, 위의 경우에 경영동반자가 **Start Now Solutions Proven** 응용프로그램을 실제로 개발하지 않았더라도, **Value Advantage Plus** 제도와 솔루션거래의 조건을 만족시키는 한(즉, 경영동반자가 **Value Advantage Plus**참여 승인을 받은 경우 등.) **Value Advantage Plus**보상 자격이 됩니다.

용어 정리

- 응용프로그램은 특정 솔루션을 위해 설계, 개발된 소프트웨어를 말합니다. (예, 회계 시스템, 판매 자동화 시스템, 고객 관리 시스템 등.)
- 공인 소프트웨어란 아이비엠이 승인한 경영동반자의 부가가치 솔루션에 포함되는 아이비엠 미들웨어 제품을 말합니다. 아이비엠 승인 부가가치 솔루션과 함께 최종 사용자에게 판매되는 아이비엠 공인 소프트웨어에 대해서는 **Value Advantage Plus** 장려금이 경영동반자에게 지급됩니다.
- 준수 검토란 **Value Advantage Plus** 솔루션 거래에서 적어도 부가가치의 **40%**가 비 아이비엠 미들웨어 제품에서 오는가를 확인하기 위해 아이비엠(또는 그 대표)이 분석하는 것을 말합니다. (예, 응용프로그램, 반복적인 서비스, 또는 응용프로그램과 아이비엠 소프트웨어 기술이 들어있는 서비스의 결합).
- 디스트리뷰터는 아이비엠과의 계약하에 아이비엠 미들웨어를 재판매하는 경영동반자에게 (즉 2단계 재판매자) 소프트웨어를 판매하고 있습니다. 주문관리, 신용, 시장개발, 경영동반자 만족등의 서비스를 포함한 더욱 다양한 서비스로 아이비엠 미들웨어 소프트웨어의 2단계 재판매를 지원하고 있습니다. 아이비엠 디스트리뷰터 계약에 의해 운영되며, 최종사용자에게는 직접 판매하지 않습니다. **Value Advantage Plus** 장려금 보상에 해당하는 최종사용자 소프트웨어 실행을 위해 이제도에 참여한 경영동반자가 자신이 선호하는 디스트리뷰터를 선택할 수 있습니다.
- 최종사용자는 소프트웨어를 재판매 목적이 아닌 사용할 목적으로 구입하는 사람을 말합니다. 경영동반자의 직원은 최종사용자가 될 수 없습니다.
- 독립 소프트웨어 공급자(Independent software vendor (ISV))의 주 사업은 소프트웨어를 개발, 판매하는 것입니다. ISV는 자신들의 소프트웨어와 관련된 서비스를 제공할 수도 있지만, 사업 모델은 주로 응용프로그램을 개발, 판매하는 것입니다.
- 미들웨어란 응용프로그램과 다른 IT사용을 가능하게 해주는 기반이 되는 소프트웨어입니다.
- 운영체제는 키보드, 디스크 드라이버등 컴퓨터의 입출력 장치를 제어하고, 다른 컴퓨터 프로그램을 설치하고 실행시키는 소프트웨어입니다. 또한 운영체제는 시스템 자원들을 공유하고, 제어할 수 있도록 도와주는 기능을 하고 있습니다. Linux®, AIX®, Windows®, 그리고 OS390® 등이 운영체제의 예입니다. **Value Advantage Plus** 제도에서는 운영체제에 대한 보상금을 고려하지 않습니다.

- 솔루션 아이디 번호 는 경영동반자의 부가가치 솔루션에 부여하는 고유번호이며 소프트웨어 파트너월드의 시스템이 자동으로 생성해줍니다. 경영동반자가 Value Advantage Plus보상금을 받을 수 있는지 확인하기 위해 솔루션 아이디 번호 (또는 솔루션 아이디)는 Value Advantage Plus 솔루션 거래의 일부분으로서의 아이비엠 공인 소프트웨어 주문에 반드시 포함되어야 합니다.
- 솔루션 제공자 (solution provider, SP) 는 설치 서비스, 응용프로그램, 통신 서비스 및 기타 기술제안을 조합하여 최종사용자에게 “턴키”방식으로 제안합니다.
- 솔루션 거래는 최종사용자에게 경영동반자의 부가가치 솔루션과 아이비엠 공인 소프트웨어를 함께 파는 것을 말하는데, 부가가치가 전체 거래금액의 40%를 넘어야 합니다. 거래에 대한 청구는 한개 이상의 거래내역서를 포함하는데, 거래내역서들은 경영동반자나 아이비엠 혹은 그 둘로부터 6개월이내에 발행되어야 합니다. 공인 소프트웨어의 가격은 권장 할인 가격(SVP) 또는 권장 소비자 가격(SRP), 중에서 해당되는 것을 사용하여 계산됩니다.
- 시스템 통합자(SI) 는 전문 IT 컨설팅과 서비스를 주 사업으로 제공합니다. 통상적으로 시스템통합자는 최종사용자에게 소프트웨어 솔루션을 추천하거나 솔루션을 설치, 확장합니다.
- Value Advantage Plus 아이디 번호는 Value Advantage Plus 참여 회사에게 지정되는 고유번호입니다. Value Advantage Plus 아이디 번호는 아이비엠 소프트웨어를 주문하고, Value Advantage Plus장려금을 신청할 때 사용합니다. 경영동반자가 Value Advantage Plus제도 참여에 대한 승인을 받게되면 이 번호가 부여됩니다. 아이디 번호는 소프트웨어 파트너월드의 프로파일에 저장되어 있습니다. 이 번호는 경영동반자의 소프트웨어 파트너월드 회원번호와는 다릅니다.

리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택

리눅스 플랫폼에서 작동하는 승인된 부가가치 솔루션과 함께 아이비엠 소프트웨어를 판매한 경영동반자는 아이비엠이 통상적으로 제공하는 할인의 최고 두배에 해당하는 할인 혜택을 받을 수 있습니다.

이러한 혜택을 받기 위해서는, 아이비엠이 2003년 8월 18일 이후에, 2004년 1월 30일 이전까지 경영동반자의 디스트리뷰터로부터 주문을 받아야 합니다.

주: 이 제안은 일부 국가에 제한됩니다. 질문이 있으면, '리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택'에 대해 귀사가 있는 국가에서의 파트너월드 고객센터나 회원 센타로 연락하시기 바랍니다.

추가 세부사항

승인된 솔루션을 보유하고있는 **Value Advantage Plus** 참가 경영동반자는 아이비엠이 중소기업으로 지정한 고객에게 솔루션과 함께 아이비엠 공인 소프트웨어를 판매할 때, 디스트리뷰터로부터 30%의 추천된 할인혜택*을 받을 수 있습니다. 이 새로운 장려금으로 경영동반자는 60%의 추천 할인 혜택*까지 받을 수 있게 되었으며, 이는 통상적인 할인 혜택의 두배에 해당합니다. 이 경우 솔루션은:

- 아이비엠 소프트웨어가 리눅스 플랫폼에서 작동하도록 수정 또는 제작되어야 하며,
- 리눅스 기반 솔루션으로 **Value Advantage Plus**에 등록되고,
- 리눅스 플랫폼에서 아이비엠 소프트웨어를 사용하는 중소기업에 판매되어야 합니다.

*주: 경영동반자가 디스트리뷰터로부터 받는 실제 할인은 아이비엠이 아니라 전적으로 디스트리뷰터에 의해 결정됩니다.

경영동반자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 2003년 8월 18일부터 리눅스 솔루션등록을 시작할 수 있습니다.

자격

'리눅스장려금으로 두배의 할인혜택' 제도는 **Passport Advantage Express**제도 혹은 **Passport Advantage**제도를 통해 판매되는 새로운 소프트웨어 제품에 적용되며, 기업 라이선스 계약 (**Enterprise License Agreements, ELA**)으로 지정된 **Passport Advantage**거래는 배제됩니다. 포장된 소프트웨어 판매 혹은 보수유지 서비스 갱신은 해당되지 않습니다.

이 자격요건을 충족하고 **Value Advantage Plus**제도에 승인받은 경영동반자는 '리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택'제도에 적용될 수 있습니다.

'리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택' 제도에 적용되는 솔루션은 리눅스 솔루션으로 명시적으로 등록되고, 리눅스 솔루션으로 **Value Advantage Plus** 제도의 승인을 받아야 합니다. 거래는 아이비엠이 경영동반자에게 제공한 리눅스 솔루션 고유번호를 사용하여 주문되어야 합니다.

Value Advantage Plus에 참여신청을 하거나, 리눅스 솔루션도 포함되는 솔루션 승인을 받고자 할때, 경영동반자는 소프트웨어 파트너월드를 통해 **Value Advantage Plus** 신청서를 제출하게 됩니다. 이미 승인받은 솔루션도 리눅스 플랫폼에서 작동한다면, 리눅스 솔루션이라는 것을 지정하여 다시 등록하시기 바랍니다. '리눅스 장려금으로 두배의 할인 혜택' 제도에 대한 추가 세부사항은 개정된 운영 지침서에서 **Value Advantage Plus**에 승인된 경영동반자들에게 제공될 것입니다.

대기업 고객에게 판매된 거래에 대해서는 장려금을 지급하지 않습니다.

ibm.com을 통한 **Value Advantage Plus** 인플루언스 보상금은 이 발표로 인해 변경되지 않았습니다. 리눅스 솔루션거래를 포함한 모든 해당 거래에 대한 보상금은 여전히 존재합니다.

아이비엠은 언제라도 리눅스 장려금과 이와 관련된 혜택을 철회하거나 변경할 권리를 가지고 있습니다. 아이비엠은 참여여부와 혜택에 대한 최종결정을 할 권리를 가지고 있습니다. 기타 제한사항이 있을 수 있습니다.

© Copyright IBM Corporation 2003

IBM United States

11400 Burnet Road

Austin, Texas 78758

Produced in the United States of America

02-2003

아이비엠이 모든 권리를 소유하고 있습니다.

IBM, DB2, DB2 Information Management Software, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390, PartnerWorld 등은 미국 및 기타국가 모두에서 International Business Machines Corporation의 등록상표입니다.

Windows는 미국 및 기타국가 모두에서 Microsoft Corporation의 등록상표입니다.

리눅스는 Linux Torvalds의 등록상표입니다.