



Warum sollten Sie IBM Referenzkunde werden?

Kundenreferenzen sind wichtig. Sie zeigen Lösungen, die unsere Kunden gewählt haben, um ihre führende Position in der Branche auszubauen, mit der Unterstützung von IBM als starkem Partner. Kundenreferenzen kombinieren die Stärken beider Unternehmen und stellen den Erfolg unserer Kunden heraus, den sie mit IBM Lösungen haben. IBM Marketingaktionen verschaffen Ihrem Unternehmen positive Publicity – z. B. durch Broschüren, Webpräsentationen, Messeauftritte oder durch die Teilnahme an Presseinterviews und Diskussionen mit Analysten. Einige unserer interessantesten Kundenreferenzen tauchen sogar in internationalen IBM Werbekampagnen auf – eine besonders weitreichende Publicity für die betreffenden Unternehmen!

Als IBM Referenzkunde verpflichten Sie sich zu nichts. Sie gehen kein Risiko ein, da Sie jederzeit wieder aus dem Programm aussteigen können.

Sind Sie interessiert? Wenn Sie am IBM Kundenreferenzprogramm teilnehmen oder noch weitere Information erhalten wollen, wenden Sie sich an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten oder schreiben Sie eine E-Mail an: custref@de.ibm.com

© Copyright IBM Corporation 2002

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 im Internet unter:
ibm.com

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

Das e-business Symbol ist eine Marke der International Business Machines Corporation.

IBM Form GF12-2373-00 (02/2002)

IBM Global Services



Eine starke Partnerschaft

Werden Sie IBM Referenzkunde!



Der Erfolg unserer Kunden spricht für sich

Erzählen Sie die Geschichte Ihres Erfolgs und zeigen Sie anderen, wie Sie mit neuen und innovativen Lösungen, und mit IBM als Partner, Ihr Unternehmen voranbringen. „Wir haben gerade miteinander ein Projekt erfolgreich abgeschlossen – Reden wir doch darüber!“



Wir machen die Geschichte Ihres Erfolgs publik, z. B. in unseren Broschüren, auf der IBM Website oder auf Messen. Mit Marketingaktivitäten, die von den Berichten unserer Referenzkunden gestützt werden, können wir sowohl die Leistungen Ihres Unternehmens als auch die Stärken unseres Teams hervorheben. Ihre Erfolgsstory wird gemeinsam von Ihrem Team und den Mitarbeitern im IBM Marketing formuliert.

Dabei geben Sie das Tempo vor: Sie bestimmen, auf welche Art, wie häufig und in welchem Umfang wir den Namen und das Projekt Ihres Unternehmens verwenden dürfen. Sie entscheiden, was veröffentlicht wird und wie lange Sie sich an dem Programm beteiligen möchten.

Was ist Ihr Nutzen?

Unsere Aktivitäten ergänzen Ihre eigene Marketingarbeit auf unterschiedliche Weise:

- *Durch Kontakte zu Unternehmen, Presse und/oder Medien und Analysten erhalten Sie Zugang zu Medienvertretern und haben die Möglichkeit, auch eigene Ziele und Nachrichten zu transportieren.*

- *Wir veröffentlichen Berichte zu Lösungen unserer Kunden im Internet und in Broschüren und verwenden sie in Kundengesprächen, in Marketingkampagnen und weiteren Werbeaktionen.*
- *Gemeinsame Messeauftritte (z. B. CeBIT, Systems), Show Cases, Vorträge und andere von IBM und unseren Partnern organisierte Veranstaltungen verschaffen Ihnen Kontakte zu Branchen- und Medienvertretern und verbessern Ihre Marktpositionierung. Durch den Austausch mit anderen Kunden, Analysten und Experten bauen Sie Ihr eigenes Wissen aus und bringen Ihr Unternehmen voran.*
- *In Vorträgen und Präsentationen berichten wir über die Erfolgsstory Ihres Unternehmens, um Ihre und unsere führende Position in der Branche darzustellen.*
- *Bei Anrufen oder Besuchen von potenziellen IBM Kunden können Sie diesen Unternehmen von Ihrem Erfolg berichten, die dadurch die Möglichkeit haben, von Ihrer Erfahrung zu profitieren.*
- *Indem Sie das IBM Marketingmaterial auch für Ihre interne Kommunikation verwenden, können Sie bei Ihren Mitarbeitern die Akzeptanz für die neue Lösung steigern. Gleichzeitig positionieren Sie sich als wettbewerbsfähiger Anbieter und attraktiver Arbeitgeber im Markt, der innovative Technologielösungen einsetzt.*

Wie sieht Ihre Beteiligung aus?

Unser Referenzprogramm ist in Stufen aufgebaut:

- *Sie unterschreiben gemeinsam mit Ihrem IBM Betreuer eine Referenzvereinbarung, in der Sie genau festlegen können, in welcher Weise und in welchem Umfang wir Ihren Namen und Ihr Projekt nennen und verwenden dürfen.*
- *Sie erlauben uns, die Details Ihres Projekts bzw. Ihrer Lösung in der internen IBM Kundenreferenzdatenbank zu speichern.*
- *Sie geben uns auf Anfrage Informationen (z. B. in Form eines Interviews), die wir für die Erstellung von Marketingmaterial oder Medienpräsentationen verwenden können.*
- *Wir erstellen daraus z. B. eine Broschüre, einen Beitrag für die IBM Website oder eine Präsentation.*
- *Sie prüfen das Material vor seiner Veröffentlichung.*

Für diese Aktivitäten haben Sie bei IBM einen zentralen Ansprechpartner. Er stellt gemeinsam mit Ihrem zuständigen Vertriebsbeauftragten sicher, dass unser Programm nur minimale Auswirkungen auf Ihre Zeitpläne und Geschäftsaktivitäten hat.

