



Warum sollten Sie IBM PLM Referenzkunde werden?

Kundenreferenzen veranschaulichen Erfolg. Machen Sie Ihren Erfolg publik. Zeigen Sie anderen Unternehmen, wie sich Ihr Geschäftsumfeld durch IBM PLM Lösungen verändert hat und Sie noch wettbewerbsfähiger im Markt agieren.

- *Als Referenzkunde haben Sie die Möglichkeit, an IBM Marketing-Aktionen (Artikeln in der Fachpresse, Web-Präsentationen, Messeauftritten, Presseinterviews und Diskussionen mit Analysten) teilzunehmen, die Ihrem Unternehmen positive Publicity verschaffen.*
- *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: **IBMPLM@de.ibm.com**

IBM Product Lifecycle Management
Eine starke Partnerschaft.

© 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 PLM Homepage finden Sie im Internet unter:
ibm.com/de/catia

IBM, das IBM Logo und das e-Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern..

Werden Sie IBM Referenzkunde!

IBM Form GK12-3731-00 (07/2002)

IBM Product
Lifecycle Management



Eine starke Partnerschaft.

Werden Sie IBM Referenzkunde!



Ihr Erfolg spricht für sich

Erzählen Sie die Geschichte Ihres Erfolgs und zeigen Sie anderen, wie Sie mit innovativen Lösungen von IBM Product Lifecycle Management und den IBM Geschäftspartnern Ihr Unternehmen voranbringen.

„Wir haben gerade miteinander ein Projekt erfolgreich abgeschlossen – reden wir doch darüber!“ Wir machen die Geschichte Ihres Erfolgs publik durch Artikel in der Fachpresse, in unseren Broschüren, auf der IBM Website oder auf Messen. So können wir sowohl die Leistungen Ihres Unternehmens als auch die Stärken unserer Lösung hervorheben.



Was ist Ihr Nutzen?

Profitieren Sie von unseren gemeinsamen Marketing-Aktivitäten:

- *Durch Kontakte zu Unternehmen, Presse und Analysten erhalten Sie Zugang zu Medienvertretern und haben die Möglichkeit, eigene Ziele und Nachrichten zu transportieren.*
- *Wir veröffentlichen Berichte zu Lösungen unserer Kunden im Internet, in Broschüren, in Marketing-Kampagnen und sprechen mit Kunden darüber.*
- *Gemeinsame Auftritte auf Messen, bei Seminaren und anderen Veranstaltungen geben Ihnen die Gelegenheit, Kontakte zu Branchenvertretern zu knüpfen. Durch den Austausch mit anderen Kunden,*

Analysten und Experten bauen Sie Ihr eigenes Wissen aus und verbessern Ihre Position im Wettbewerb.

- *Wir stellen Ihnen Marketing-Material zur Verfügung, das Sie für Ihre interne und externe Kommunikation verwenden können.*
- *In Vorträgen und Präsentationen berichten wir über die Erfolgsstory Ihres Unternehmens, um Ihre und unsere führende Position in der Branche darzustellen.*
- *Sie steigern Ihren Bekanntheitsgrad, indem Sie potenziellen Kunden der IBM und deren Geschäftspartnern bei Besuchen in Ihrem Haus und telefonisch von Ihrem Erfolg und Ihren Erfahrungen berichten.*
- *Sie positionieren sich als wettbewerbsfähiger Anbieter und attraktiver Arbeitgeber im Markt, der innovative Technologielösungen einsetzt.*

Wie sieht Ihre Beteiligung aus?

- *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 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 Marketing-Material oder Medienpräsentationen verwenden können.*
- *Ihre Erfolgsstory wird gemeinsam von Ihrem Team und den Marketing-Mitarbeitern bei IBM formuliert. Wir erstellen daraus z. B. eine Broschüre, einen Beitrag für die IBM Website oder eine Präsentation.*
- *Sie prüfen das Material vor der Veröffentlichung.*
- *Sie entscheiden, was veröffentlicht wird und wie lange Sie sich an dem Programm beteiligen möchten.*
- *Für diese Aktivitäten haben Sie bei IBM Product Lifecycle Management einen Ansprechpartner.*

