

IBM Software as Services

Das neue Geschäftsmodell für Softwareanbieter.



Highlights

- **Methodische Erschließung eines neuen Marktes und neuer Kundensegmente**
- **Partnerschaft mit IBM bietet Zugang zu den erforderlichen Technologien**
- **Sichere Transformation zu Software as Services (SaS) durch IBM Coaching und durchgehende Begleitung von der Planung bis zum Betrieb**
- **Hochverfügbarkeit durch IBM Hosting**
- **Nutzungsbasierte Preismodelle**

Ein lohnendes Geschäft.

Seit einiger Zeit ist in der IT-Branche eine Entwicklung zu beobachten, die für Softwareanbieter hochinteressant ist: Software as Service (SaS) gewinnt immer mehr an Bedeutung, weil es Unternehmen einfache und bedarfsgerechte Softwarekomplettlösungen via Internet bietet – in allen Branchen, in unterschiedlichsten Softwarekategorien. Hier entsteht ein großes, weltweit expandierendes Marktsegment, das Ihnen als Softwareanbieter offen steht und sich als zweites Standbein zusätzlich zum reinen Lizenzverkauf anbietet. Nach Ansicht der Analysten (IDC) werden europäische Unternehmen bis 2008 über 660 Mio. € für Software as a Service ausgeben; die Zuwachsraten liegen im zweistelligen Bereich. Es kommt nur darauf an, dieses neue Geschäftsmodell möglichst umfassend und auf einem so hohen Qualitätsniveau einzuführen, dass Sie in diesem neuen Markt von Anfang an einen Wettbewerbsvorsprung haben. Wie können Sie dies erreichen?

Mit IBM gelingt der Einstieg.

IBM bietet Ihnen die Zusammenarbeit an, um mit Ihnen ein SaS-Modell zu realisieren, das hohen Ansprüchen gerecht wird: IBM Software as Services. Wenn Ihre Anwendungs- und Branchenkompetenz mit dem umfassenden Know-how der IBM verknüpft wird, entsteht ein Geschäftsmodell, von dem alle profitieren. Dazu hat IBM ein Partnerschaftsprogramm entwickelt, das alle Umsetzungsschritte und Unterstützung in vielen Bereichen enthält: Das IBM Application Enablement Program (AEP) bietet Beratungsleistungen und Workshops, Lösungsdesign, Marketing und Vertrieb sowie ein großes Kollaborationsnetzwerk. Mit der Teilnahme am AEP werden Sie automatisch IBM Business Partner und Mitglied in IBM PartnerWorld. Sollten Sie bereits IBM Business Partner sein, lohnt es sich, zusätzlich am AEP teilzunehmen: AEP ist gezielt auf die Implementierung von SaS ausgerichtet und überschneidet sich nicht mit anderen IBM PartnerWorld-Aktivitäten.

Beratung im Vorfeld.

IBM veranstaltet Workshops für Softwareanbieter, in denen die mit SaS verbundenen Geschäftsprozesse, die technischen Anforderungen und der Entwicklungsprozess individuell für jedes Unternehmen aufgezeigt und verständlich gemacht werden:

- *IBM Software as Services – Einführungsworkshop: Erläuterung des SaS-Konzeptes im Kontext von Marketingtrends und Wirtschaftsentwicklung, Informationen zu Architekturanforderungen und Auswirkungen auf andere Geschäftsprozesse sowie eine Vorstellung der IBM Angebote ermöglichen eine fundierte Entscheidung.*
- *IBM Software as Services – Transformationsworkshop: vertiefende Erörterung der individuellen technischen Anforderungen; Informationen und Anleitung zur Architektur von SaS und neuen Code-Entwurfsmethoden sowie eine Übersicht über IBM Middleware- und Hosting-Infrastrukturservices.*
- *IBM Software as Services – Finanzworkshop: Ermittlung der voraussichtlich erforderlichen Investitionen und der zu erwartenden Auswirkungen auf Umsatz, Kosten und Ertrag.*

Lösungsdesign.

Das Lösungsdesign hat zwei Ebenen: Auf der Applikationsebene wird das Design der Anwendung den SaS-Anforderungen entsprechend konzipiert. Auf der Betriebsebene spielt vor allem die Gestaltung des Hostingverfahrens und des Bereitstellungsmodells eine Rolle.

Marketing und Vertrieb.

Um Software as Services bei Ihren potenziellen Kunden professionell und erfolgreich zu vermarkten, entwickeln IBM Marketingexperten gemeinsam mit Ihnen einen Joint-Marketing-Plan, führen ihn durch und überprüfen regelmäßig seine Wirksamkeit. Damit stehen Ihnen Marketing- und Vertriebsressourcen zur Verfügung, die gezielt auf Branchen und Kundensegmente ausgerichtet sind.

Netzwerk und Zusammenarbeit.

Mit den IBM PartnerWorld Industry Networks stellt IBM Netzwerke und

Collaboration Tools für den fachlichen und marketingtechnischen Austausch mit IBM Experten und anderen IBM Partnern zur Verfügung. Außerdem bietet IBM weitere Instrumente, um den persönlichen Kontakt zu stärken:

- *IBM Kundenveranstaltungen: IBM Partner können ihre Kunden zu einem kostenfreien Meeting in ein IBM Innovation Center oder IBM Forum Center einladen.*
- *SaS Networking Event Hosted by IBM: ein Diskussionsforum zu Problemen, Trends und Entwicklungen dieses Marktes.*
- *IBM Fallstudie: professionelles Präsentationsmaterial für Marketing und Vertrieb.*

Warum IBM?

IBM stellt Ihnen diejenigen Komponenten zur Verfügung, die Sie – neben Ihrer speziellen Anwendungs- und Branchenkompetenz – für erfolgreiches SaS brauchen, die aber in der Regel nicht zu Ihrem Kerngeschäft gehören: eine hochleistungsfähige Infrastruktur, die eigens auf diesen Zweck zugeschnitten ist, und profunde Hosting-Erfahrung in Verbindung mit einem breiten Portfolio an Betriebsservices. Dazu kommt: Durch die Teilnahme am AEP und die damit verbundene Mitgliedschaft bei IBM PartnerWorld haben Sie Zugang zu einem weltumspannenden Netzwerk von Experten für alle Themen und Branchen sowohl bei IBM als auch unter den IBM Business Partnern.

Ihre Vorteile auf einen Blick.

- *Aktive Begleitung durch IBM von der Planung bis zum Betrieb*
- *Sichere und hochverfügbare Hosting-Infrastruktur*
- *Skalierbare Lösung, die individuell an Geschäftsanforderungen angepasst wird und damit das Investitionsrisiko minimiert*
- *IBM Global Financing hilft bei der Reduzierung der Anfangsinvestitionen*

- *Unterstützung bei Marketing und Vertrieb*
- *Permanente Betreuung während der Betriebsphase*
- *Mehrsprachiger User Help Desk Service rund um die Uhr*

Interessiert?

Wenn Sie mehr über IBM Software as Services erfahren wollen, wenden Sie sich bitte an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten oder direkt an:

Martin Schneider
IBM Deutschland GmbH
E-Mail: martin_schneider@de.ibm.com

Besuchen Sie uns im Internet unter **ibm.com/services/de/softwareasservices**



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

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

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter: **ibm.com**

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Service-namen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.