



IBM SaaS Partner Program

IBM SaaS Partner im Open Source Umfeld

OpenExpo Bern, 12. und 13. März 2008

IBM Schweiz AG

Heinz Dill

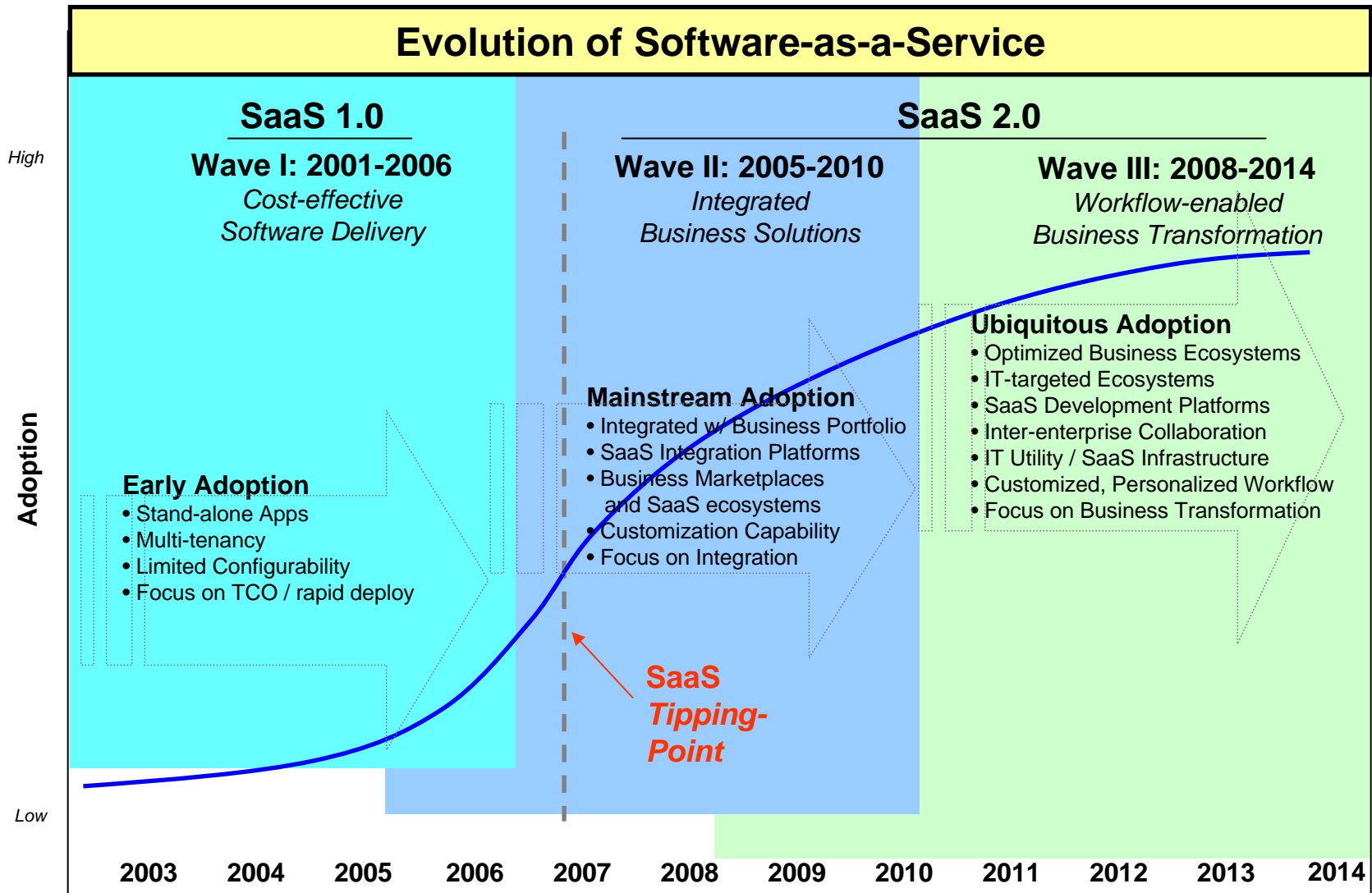
SaaS Manager Switzerland

Software as a Service (SaaS) Definition

Software-as-a-Service, kurz SaaS ist ein Modell zur Bereitstellung von modularer, flexibler Software über das **Internet**. [...] der Anbieter stellt diese nicht nur zur Verfügung, er ist auch für die **Wartung**, die **Administration** und **fachliche Unterstützung** der Anwender zuständig.

Der Kunde nutzt die Anwendung über das Internet **ohne sie zu besitzen**, d.h. er **bezahlt für die Nutzung** und **den Support** der Anwendung.

SaaS Status und Evolution

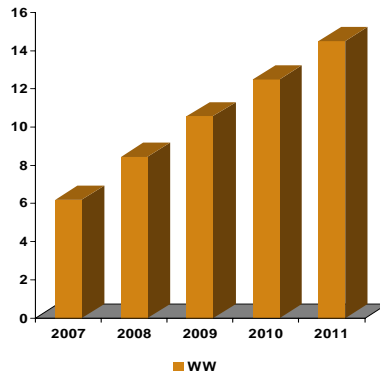


Source: Saugatuck Technology

Global Growth is Over \$14B by 2011

WW Spend On Software as a Service
2006-2009 by Geography

(\$B)



Customer Drivers

- Challenge of complex, heterogeneous environments
- Lower TCO for applications
- Scalable without new infrastructure costs
- Shift the risk of software acquisition, migrate from a reactive IT cost center.
- Access to latest infrastructure technology

Software as a service (SaaS) represented approximately 5 percent of business software revenue in 2005 and, by 2011, 25% of new business software will be delivered as SaaS

Gartner

Software as a Service (SaaS) is set to grow from in Asia, according to a Springboard Research study. From US\$80 million in revenues last year, the market in Asia (excluding Japan) is set to grow to US\$501 million by 2008.

SMBNET Asia, 08/09/2006

Deutsche Bank projected that the SaaS market will account for half of the application software spend, or \$30 billion, by 2013.

Web GlobalNet, SaaS Market Place to Grow, 11/28/2006

Source: IDC, SaaS Segmentation Analysis (Custom Research Project), Nov. 2005; EMEA, AP, and WW "Other" data obtained by applying ratios from application segment analysis for the Americas.

SaaS Markt Status und Vorteile

Aktueller Status aus Anwendersicht

- Anzahl der SaaS-Anwender – unabhängig von der Firmengröße - steigt
- Allgemeine Vorteile werden erkannt

Die Vorteile von Mietsoftware



Basis: 203 IT-Entscheider; Angaben in Prozent; Quelle: COMPUTERWOCHE

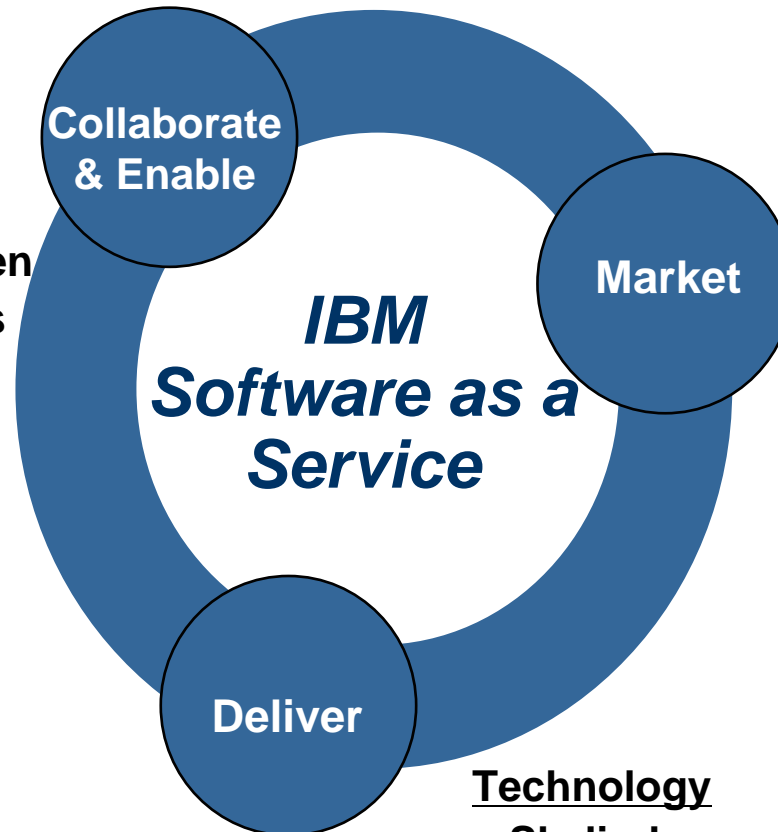
Mit dem IBM Partner Programm zum SaaS Provider



IBM SaaS Partner Programm

Community Partner

- Markt Analysen
- Seminare
- Enablement & Technische Ressourcen
- Collaboration, Events



Specialty Partner

- Branding
- Bekanntheitsgrad
- Demo Umgebung
- Kundennachfrage
- Vertriebskanäle

Technology

- Skalierbare, zuverlässige open-standard Software
- Server, Storage und Backup Lösungen
- RZ und Managed Hosting Services

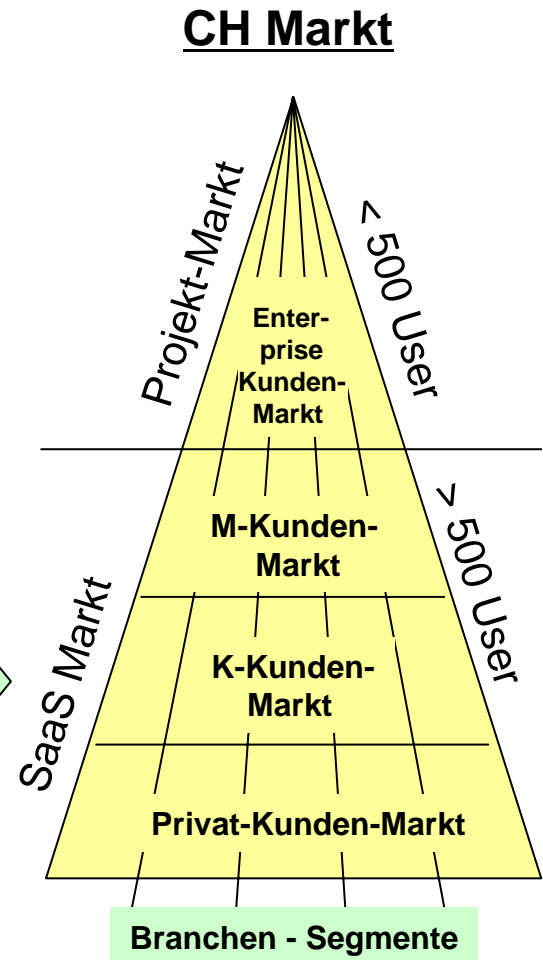
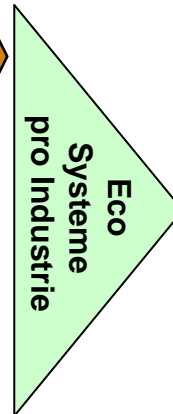
IBM SaaS Partner Marktbearbeitungsstrategie

- IBM fördert Industrie bezogene Eco Systeme die dem SaaS Partner ermöglicht als Gesamt-Service-Anbieter gegenüber ihren Kunden aufzutreten
- Das IBM Partner Netzwerk unterstützt die SaaS Partner beim Erweitern ihres Service-Portfolios und im Wachstum ihres Service Businesses

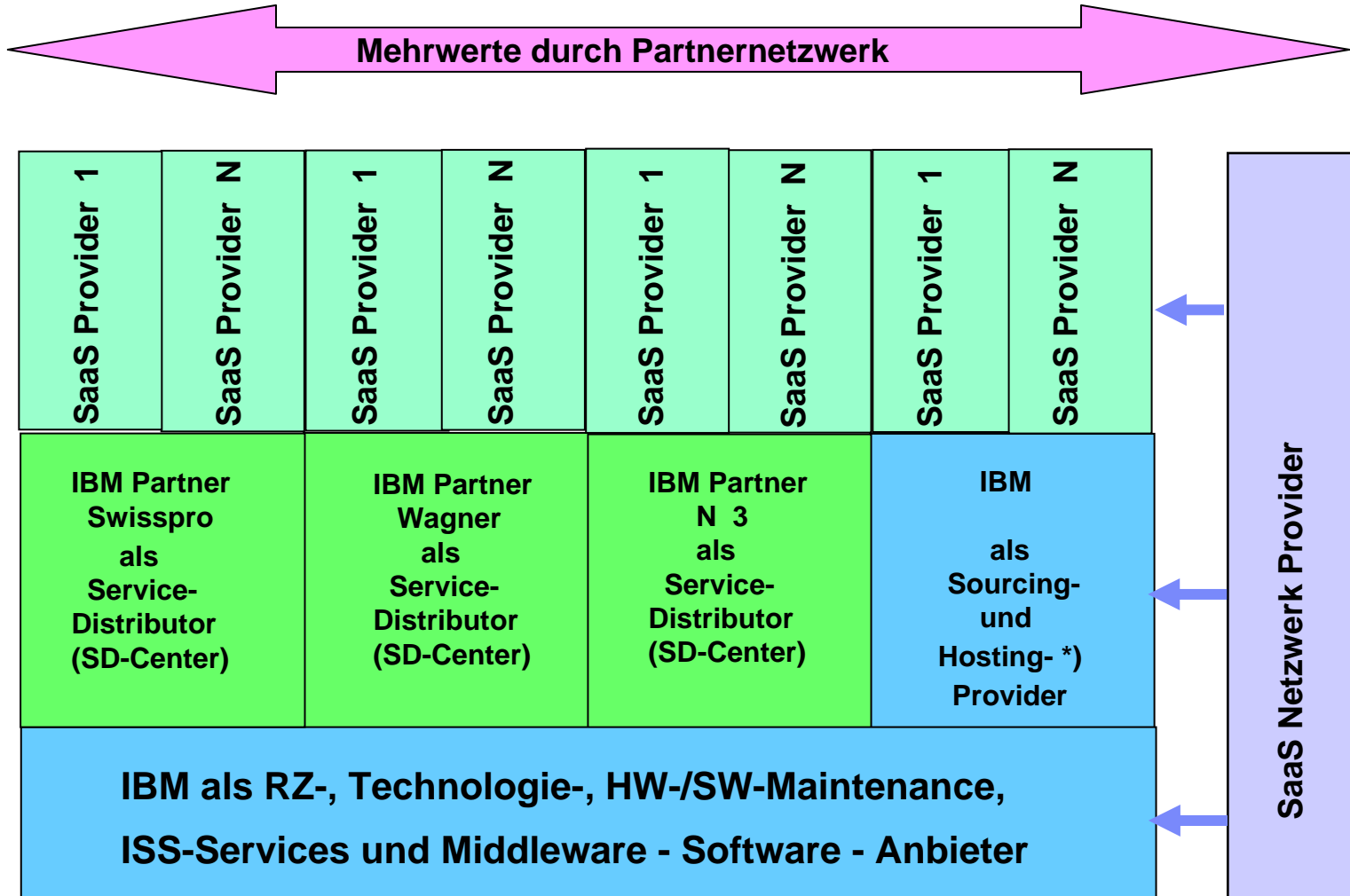
SaaS Partner - Strategie



IBM	IBM	ISV	IBM	IBM	Verband
Partner	Partner	ISV	IBM	Partner	Partner
Partner	Partner	ISV	IBM	Partner	Partner
.....	Partner	ISV	IBM	Partner	Partner

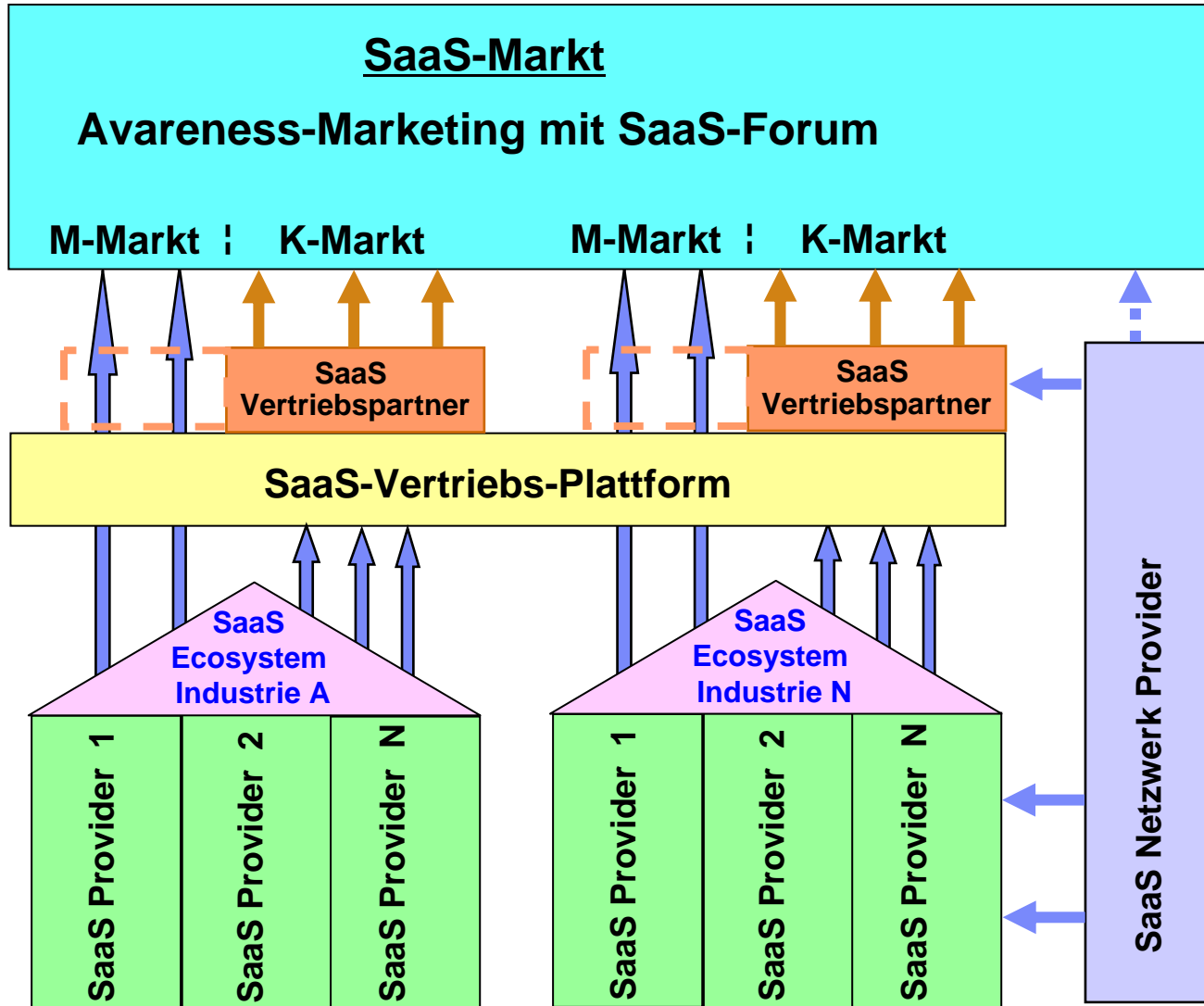


IBM SaaS Eco System-Strategie mit Hosting Partnern



*) IBM Hosting Services werden nur ab ca. 20 Server oder hohen Security- oder Verfügbarkeits-Anforderungen angeboten

IBM SaaS Eco System-Strategie mit Marketing- und Vertriebs-Partnern



Wie unterscheidet sich Open Source SaaS zu andern SaaS Lösungen

- **Open Source Lösungen haben keine SW Lizenzkosten und sind somit günstiger als andere Lösungen**
- **Die Weiterentwicklung der Open Source Business Applikationen wird direkt durch die Anwender bestimmt**
- **Die Open Source-Services sind Betriebs-, Entwicklungs- und Beratungs-Services und keine SW-Mietmodelle**
- **Open Source basierte Service Modelle unterliegen nicht den gleichen rechtlichen Vorgaben wie Mietmodelle**
- **Der Open Source Service-Anbieter übernimmt gegenüber dem Kunden die Verantwortung für die Weiterentwicklung, Wartung und Support der betriebenen Open Source - Lösung**

Welchen Nutzen bietet die IBM SaaS Partnerschaft OpenSource basierten SaaS Lösungen

- IBM unterstützt und fördert in weltweiten Gremien Open Source und offene Standards
- IBM stellt „free ware“ Produkte zur Verfügung, die Open Source Lösungen ergänzen
- IBM Software-Produkte mit ihren offenen Standards können Open Source Business Applikationen ergänzen und schaffen somit Mehrwerte
- IBM unterstützt Open Source - Partner mit ihren Middleware-Produkten stabile, skalierbare und auch hochverfügbare Lösungen zu bauen
- IBM unterstützt auch Open Source – Partner beim Web-Enablement und in Security-Fragen
- IBM kann Open Source – Partner auch bei Finanzierungsfragen unterstützen



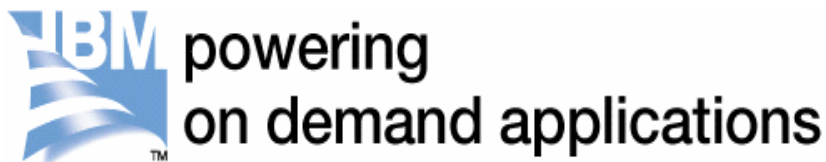
Kernkompetenzen von IBM & Partner ergeben starke Allianzen am KMU-Markt

für SaaS-Partner:

- - Technologie, Ressourcen, Bus.Mod...
 - Marketing, Vertrieb, Ecosystem
- - SOA Strategie und offene Standards...
 - On Demand Pricing für SW-Produkte...
- - RZ-Infrastruktur und Assets...
 - On Demand Hosting...
 - Internationale Skills, BCRS...

SaaS-Partner für IBM

- « Kundennähe »
 - SMB Glaubwürdigkeit & Kultur
 - End-User Services und Support
- « Serviceportfolio »
 - Services auf Kunden abgestimmt
 - Gesamtanbieter von IT Services
- « Reaktionsfähigkeit »
 - Präsenz beim Kunden
 - Produkte auf KMU rasch abstimmbar



**IBM Business Partner
für Services**

Wollen Sie mehr über das SaaS Partner Programm von IBM wissen, dann

kontaktieren Sie :

IBM Schweiz

Heinz Dill, SaaS Manager Schweiz

Vulkanstrasse 106

8010 Zürich

Telefon : +41 (0)58 333 50 87

Natel : +41 (0)79 404 91 63

Mail : heinz.dill@ch.ibm.com