

IBM startet mit IBM Partner Plus neues Partnerschaftsprogramm

Verbesserungen bei Anreizen, Zugang und Unterstützung für den Kundenerfolg von Neu- und Bestandspartnern



ARMONK, N.Y., USA; Ehningen, 4. Januar 2023 – IBM (NYSE: [IBM](#)) kündigte heute [IBM Partner Plus](#) an, ein neues Programm für die Zusammenarbeit zwischen IBM und ihren Vertriebspartnern. Es umfasst einen beispiellosen Zugang zu IBM Ressourcen und Anreizen sowie maßgeschneiderte Unterstützung, um technische Expertise zu vertiefen und die Markteinführung zu beschleunigen. Das Programm wurde entwickelt, um das Wachstum neuer und bestehender Partner, wie Resellern, Hyperscalern, Technologieanbietern, unabhängigen Softwareanbietern und Systemintegratoren, voranzutreiben und ihnen die Kontrolle über ihr Ertragspotenzial zu ermöglichen. IBM Partner Plus ist zentrales Element der Hybrid-Cloud- und KI-Strategie des Unternehmens. Es verleiht Partnern die Handlungskompetenz, Kunden bei der Automatisierung, Sicherung und Modernisierung ihrer Unternehmen zu unterstützen.

IBM Partner Plus bietet Partnern ein transparentes, unkompliziertes und modernes Programm. Durch den Ausbau der technischen Kompetenz und den Nachweis von Vertriebserefolgen können die Teilnehmer in drei Stufen aufsteigen – Silber, Gold und Platin – mit denen spezielle finanzielle Vorteile, Unterstützung bei der Akquise und Weiterbildungsmaßnahmen verbunden sind. Im Rahmen des neuen Programms werden Badges als

standardisierter Maßstab für Kompetenz verwendet. Validierte Lösungen dienen als Nachweis von Expertise. Das verbesserte IBM Partner Portal konsolidiert und erfasst global sämtliche Fachkenntnisse, Umsätze und Geschäftsabschlüsse. Alle Partner erhalten einen klaren Überblick über ihren Programmfortschritt.

„IBM Partner Plus ist für IBM eine neue Dimension, Neu- und Bestandspartnern einen Mehrwert zu bieten. Dazu fördert es den Kompetenzerwerb, schnelleres Wachstum und höheren Gewinn“, so Kate Woolley, General Manager, IBM Ecosystem. „Wir haben von unseren Partnern gehört, dass sie sich Vereinfachungen wünschen, die ihnen bei der Kundenakquise helfen. Ich bin überzeugt, dass diese Veränderungen und unsere fortlaufenden Investitionen in unser Ökosystem IBM zum Partner der Wahl in der gesamten Branche machen werden und dass wir gemeinsam das Wachstum von Partnern, Kunden und IBM vorantreiben können.“

IBM Partner Plus ist das Ergebnis der Bemühungen, die Partner als Wachstumsmotor in den Mittelpunkt der Go-to-Market-Strategie zu stellen, um das Marktpotenzial von 1 Billion US-Dollar für Hybrid Cloud und KI auszuschöpfen. IBM hat in die Aufwertung der Rolle der Partner und die Beschleunigung des partnergesteuerten Vertriebs investiert, indem das Ökosystem zum bevorzugten Marktzugang wird und den Kunden eine optimale Kombination aus Technologie, Dienstleistungen und Beratungskompetenz bietet. Zur Förderung eines anhaltenden Wachstums wird IBM die Anzahl der Marken- und Fachexperten mit Partnerkontakt verdoppeln, um die Partner bei der Erschließung und Akquise von Neukunden zu unterstützen.

„Das neue IBM Partner Plus Programm bringt unser Unternehmen auf Erfolgskurs, denn unsere Mitarbeitenden erhalten Zugang zu Kompetenzen und Geschäftschancen. Dadurch können wir mehr Kunden mit dem Technologieportfolio von IBM bei der Modernisierung ihrer Geschäftsabläufe unterstützen“, erklärt Bo Gebbie, President des Business Partners Evolving Solutions. „IBM nimmt es ernster als je zuvor, die Partner an erste Stelle zu setzen. Man hat auf unsere Rückmeldungen gehört. Das zeigt sich im neuen Partnerkonzept, das die Zusammenarbeit erleichtert, unsere Investitionen belohnt und das Wachstum fördert.“

IBM Partner Plus vereint alle Arten von Partnern und Programmen in einem integrierten Ökosystem – unabhängig davon, ob sie IBM Technologie verkaufen, erstellen, nutzen oder entsprechende Dienstleistungen anbieten. Zur Erweiterung der Marktchancen und zur Schaffung neuer Einnahmequellen für das Ökosystem hat IBM es ihren Partnern in Nordamerika kürzlich ermöglicht, IBM Produkte über andere Cloud-Marktplätze zu vertreiben. Damit können unabhängige Softwareanbieter IBM Software von Partner-Marktplätzen in eigene Lösungen einbinden. Alle Verkäufe der Partner auf dem Marktplatz werden ihrem Aufstieg bei IBM Partner Plus angerechnet.

Attraktive Anreize

Partner können durch die verschiedenen Stufen aufsteigen, um Vorteile und Programme zur Nachfragegenerierung zu nutzen, die ihnen eine bis zu dreifache Steigerung der Gesamtinvestition von IBM bieten können. Das IBM-Partnerportal ermöglicht Partnern einen Echtzeitüberblick über mögliche Anreize und kalkulierbares Gewinnpotenzial. Außerdem umfasst es eine automatische Deal-Share-Engine zum Ermitteln hochwertiger Leads. Dies hat die Registrierung von Geschäftsabschlüssen verbessert und die Partnern mit mehr als 7.000 potenziellen Transaktionen im Wert von über einer halben Mrd. US-Dollar weltweit in Kontakt gebracht.* Auch Investitionen von IBM in Co-Marketing-Kampagnen und Co-Sell-Support bei Partnern können zur Markteinführung von Lösungen und zur Nachfragegenerierung beitragen.

Insiderzugang

IBM Partner Plus knüpft an die erfolgreiche Einführung des [Badging- und Verkaufsunterstützungsmaterials](#) für Partner im Oktober an, durch das sich über 15.000 Partner für Vertriebs- und Fach-Badges registriert haben. Da Partnern kostenlos dieselben Schulungs-, Qualifizierungs- und Erfahrungsressourcen wie IBM Mitarbeitenden zur Verfügung stehen, sind sie deutlich besser für die Kundenakquise ausgestattet. Darüber hinaus ermöglicht ihnen der Zugang zu den Vertriebstools von IBM eine wettbewerbsfähige, transparente Preisgestaltung. Außerdem können Partner zusammen mit dem IBM Vertrieb an den vierteljährlichen IBM Auftaktveranstaltungen, Live-Schulungen und anderen weltweiten technischen Fachveranstaltungen teilnehmen, um sich fortzubilden, ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen und sich mit Fachexperten auszutauschen. Für neue Programmpartner lanciert IBM den IBM New Partner Accelerator, der ihnen in den ersten sechs Monaten ihres Programms Einarbeitung, Schulung und andere Vorteile bietet, um ihren Weg zur Profitabilität zu beschleunigen.

Erweiterte Unterstützung und zusätzliche Vorteile

In Technologien wie KI, Sicherheit und Cloud können sich die Partner weiterbilden, Lösungen entwickeln und Vertriebserfahrung sammeln. Dies erfolgt auf einer offenen Hybrid-Cloud-Plattform in Zusammenarbeit mit IBM Fachexperten. IBM fördert die Partner auch bei der Entwicklung von Minimal Viable Products (MVPs), Proofs of Concepts und kundenspezifischen Demos, um sie bei neuen Geschäftsabschlüssen zu unterstützen und ihr Wachstum zu beschleunigen. Wenn Partnerunternehmen mit IBM wachsen, können sie zusätzliche Vorteile nutzen, die ihnen helfen, ihre Fähigkeiten zu erweitern und neue Kunden zu finden.

PartnerWorld wird am 4. Januar 2023 zu IBM Partner Plus, und das neue Anreizprogramm gilt ab 1. April 2023. Eingetragene PartnerWorld-Mitglieder behalten ihre derzeitige Stufe bis zum 1. Juli 2023 und können während dieser Zeit in das neue Stufensystem wechseln, wenn sie die Kriterien erfüllen.

Weitere Einzelheiten zu IBM Partner Plus finden Sie hier: <https://www.ibm.com/partnerplus/>

###

Änderung oder Zurücknahme der Aussagen über die zukünftige Ausrichtung und Absicht von IBM vorbehalten. Sie stellen lediglich Zielvorgaben und Zielsetzungen dar.

**Unternehmenseigene Kennzahlen, ermittelt aus IBM-Verkaufsdaten, Januar 2022–August 2022*

Weitere Informationen für Journalisten:

Dagmar Domke

Unternehmenskommunikation IBM Deutschland

Tel: +49-170-480-8228,

E-Mail: dagmar.domke@de.ibm.com

Additional assets available online:  [Photos](#) 

<https://de.newsroom.ibm.com/2023-01-04-IBM-startet-mit-IBM-Partner-Plus-neues-Partnerschaftsprogramm?>

[lnk=dehpy18nf1](#)