# MAGAZIN

IBM

Die Express Seller Angebote für IBM Business Partner

09/2007

ibm express advantage™

# Express Seller

# Auf die Kontakte kommt es an!

**Professionelles** Marketing mit **IBM – schnell und effizient.**

**Direkte Links** von Kundenanfragen zu Ihrem Unternehmen.

**Hochwertige** Lösungsinformationen **rund um die Uhr.**

**Ihr Aushängeschild:** Der Webshop mit **Ihrem Corporate Design.**

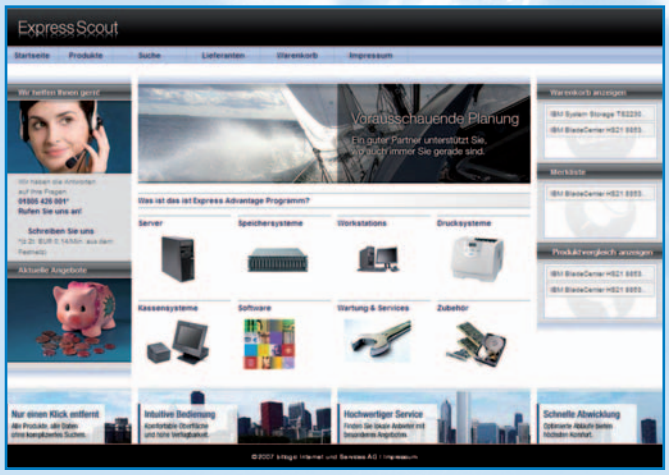
Drei Online-Mitgliedschaften mit **Leistungen nach Maß.**

**Gute Kontakte sind im Geschäft das A und O. Ihre mittelständischen Kunden nutzen das Web als Informationsquelle Nr 1 – Sind sie darauf eingestellt?**

Mit dem Partner Web Programm bietet IBM Ihnen das Werkzeug, um professionelles Marketing schnell und effizient zu realisieren und Ihre Reichweite zu erhöhen. Geben Sie Ihrem Vertrieb neuen Schwung und entlasten Sie ihn von Routineaufgaben. Schöpfen Sie bisher nicht erreichbare Kundenpotenziale aus.

**Das IBM Express Advantage Portfolio umfasst Hardware, Software und Servicemodule für den Mittelstand – schnell lieferbar und zu attraktiven Preisen.**

Kunden suchen im Web aber vermehrt die passende Lösung und den Partner zur Realisierung. Das ist Ihr Moment! Mit dem IBM Partner Web Programm erschliessen Sie sich neue Kontakte und aktivieren Ihre Kundenbasis!




**Mit unserem Serviceprovider, der bitlogic Internet und Services AG, stellen wir Ihnen drei attraktive Geschäftsmodelle[1] zur Verfügung:**

**basic**

Qualifizierter Firmeneintrag im Portal. Direkte Weiterleitung von Kundenanfragen mit Warenkorb. Für Partner, die bereits einen eigenen IBM Auftritt haben.
**Nur 25 Euro monatliche Gebühr.**

**area**

Das IBM Express Advantage Portfolio in Ihrem Shop, Portalteilnahme, integriertes Online-Marketing, individuelle Preiskalkulation, eigenes Shop-CI, separate Shopping-Areas für Kunden mit speziellen Konditionen. Optional ergänzende Produktkataloge anderer Hersteller, z. B. Lenovo.
**Nur 99 Euro monatliche Gebühr.**

**vision**

Vollständige Angebotskalkulation, integrierter Lenovo Produktkatalog, Angebot von bis zu 200 frei definierten Produkten, z. B. Serviceleistungen, Peripherie, ergänzende Komponenten. Optional ergänzende Produktkataloge anderer Hersteller, z. B. Cisco Systems.
**Nur 189 Euro monatliche Gebühr.**

**So schnell werden Sie als profilierter Partner gefunden – probieren Sie es einfach selbst aus:**

**www.express-scout.de**

**Jetzt informieren und anmelden. Registrieren Sie sich einfach unter:**

**www.partner-channel.net**

[1] Gegenstand, Leistungsumfang und Preismodelle richten sich ausschliesslich nach den Verträgen der bitlogic Internet und Services AG

*Armin Klug*
*IVT Manager Germany*

*Sehr geehrte Partnerin, sehr geehrter Partner,*

*ab sofort bin ich wieder als IVT Manager Germany für Sie als Ansprechpartner im Volume Business zuständig und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit.*

*In dieser Ausgabe möchte ich Sie, neben unseren bekannt guten Angeboten, auf unser neues 'Partner Web Programm' und das im Oktober stattfindende 'IBM Partnercamp 2007' aufmerksam machen.*

*Ich wünsche Ihnen viel Erfolg.*

*Ihr*

*Armin Klug*

# Inhaltsverzeichnis


**Know Your IBM** ..... 5
**IBM Partnership Solution Center** ..... 6
**System p Angebote 09/2007** ..... 9
**System i Angebote 09/2007** ..... 13
**System x Angebote 09/2007** ..... 23
**System Storage Angebote 09/2007** ..... 31
**Drucker Angebote 09/2007** ..... 35
**Software Angebote 09/2007** ..... 39
**Service Angebote 09/2007** ..... 45
**Global Financing Angebote 09/2007** ..... 49
**IBM Express Seller Channel-Programm** ..... 52
**IBM Breakfast Briefing 2007** ..... 54


**Fragen, Wünsche und Anregungen zum Express Seller Magazin?**
Kontakt: Michael Lakowski, cimlak@de.ibm.com

IBM®

Sie wünschen Beschleunigung für Ihre Karriere?

**Know Your IBM steht zu Ihren Diensten!**

Willkommen im Club! Machen Sie's wie tausende IBM Business Partner weltweit und nutzen Sie das IBM PartnerWorld Programm Know Your IBM, um mehr zu verkaufen. Effiziente, kurze Lernmodule vermitteln wertvolles Know How fürs Verkaufsgespräch. Ausgerichtet auf das IBM Produktportfolio für mittelständische Kunden. Ihr Engagement beim Lernen und Ihre Verkäufe lassen Sie sich mit attraktiven Prämien honorieren: eine echte Win-Win-Situation! Verpassen Sie keines der deutschsprachigen Module. Registrieren Sie sich jetzt unter www.ibm.com/partnerworld/knowyouribm.

**ibm.com**/partnerworld

IBM and the IBM logo are trademarks or registered trademarks of International Business Machines Corporation in the United States.© 2007 IBM Corporation.All rights reserved.

# Know Your IBM 2007

Know Your IBM, die Skill- und Incentive-Plattform für Vertriebsmitarbeiter von IBM Business Partnern ist in diesem Jahr noch attraktiver!

## Profitieren Sie jetzt gleich vierfach:

**1.** Knappe Online-Lernmodule bieten einen effizienten Zugang zu aktuellem mittelstandsrelevantem Verkaufswissen. **2.** Ihr Engagement beim Lernen wird durch attraktive Prämien honoriert. **3.** Nutzen Sie das Gelernte für zusätzliche Verkaufserfolge. **4.** Auch hierfür winken weitere tolle Prämien. Teilnahmeberechtigt sind Vertriebsmitarbeiter von IBM Business Partnern.

Die Know Your IBM Prämienpunkte können Sie individuell sammeln und einlösen oder als Team – zum Beispiel für eine gemeinsame Feier oder für den neuesten Kaffeeautomaten fürs Büro oder oder oder …

## Was ist neu bei Know Your IBM 2007?

▶ **Prämien für noch mehr Brands und Produkte**
Lassen Sie sich für Ihre Verkäufe von System x, System i, System p, System Storage, Tivoli und ServicePacs honorieren.

▶ **IBM übernimmt in Deutschland pauschal Steuern und Abgaben für die Prämien**
Erstmals ist es möglich, dass IBM für das deutsche Know Your IBM Programm die Abgaben und Steuern für die Prämien übernimmt.

▶ **Entscheiden Sie selbst: Teilnahme als Team oder Einzelpersonen**
Legen Sie fest, ob Sie die Prämien individuell oder fürs gesamte Team sammeln und einlösen möchten – zum Beispiel für einen tollen Team Event am Jahresende!

▶ **Mehr Optionen zur Verwendung der Know Your IBM Prämienpunkte**
Wählen Sie aus unterschiedlichsten Einkaufsgutscheinen, bestellen Sie direkt aus dem attraktiven Warenkatalog oder entscheiden Sie sich für einen Transfer auf eine Kundenkarte. Mit unserem neuen 'Concierge Service' recherchieren wir für Sie nach Ihrer persönlichen Wunschprämie und machen diesen zum Eintausch gegen Prämienpunkte verfügbar.

▶ **Höhere Verkaufsprämien**
Sie erhalten in diesem Jahr einen Punktebonus von mindestens 10%, wenn Sie eine Kombination eligibler Offerings verschiedener IBM Brands verkaufen und diese auf einer Rechnung bei Know Your IBM registrieren.

▶ **Übersicht zu Ihrem Programmstatus**
Stichtage für Module und Verkäufe, Ihre honorierten Rechnungen - alle Informationen sehen Sie jetzt übersichtlich auf Ihrer individuellen Know Your IBM Webseite.

▶ **Neukundenbonus und viele weitere Sonderaktionen**
Es winken 1000 Know Your IBM Prämienpunkte extra für Verkäufe an einen IBM Neukunden. Weitere Sonderaktionen eröffnen im Laufe des Jahres jede Menge Möglichkeiten, zusätzliche Prämienpunkte einzufahren.

## Melden Sie sich jetzt gleich an unter

**ibm.com**/partnerworld/knowyouribm

# IBM Partnership Solution Center

**Für IBM Business Partner, die ihre Zusammenarbeit mit IBM verstärken möchten, haben wir in sechs großen Städten Partnership Solution Centers gegründet. Deren Ziel ist es, Ihnen kompetente Ansprechpartner für alle IT-Themen zur Verfügung zu stellen und Sie bei Ihren Kundenprojekten zu unterstützen.**

**Hamburg**
Leiter Jörg Ludwig

IBM Deutschland
Beim Strohhause 17
20026 Hamburg

Tel.: +49 40 6389-1200
E-Mail: psc_hamburg@de.ibm.com

**Berlin**
Leiter Oliver Parpart

IBM Deutschland
Alt-Moabit 101 A
10559 Berlin

Tel.: +49 30 39076-570
E-Mail: psc_berlin@de.ibm.com

**Stuttgart**
Leiter Utz Brenner

IBM Deutschland
Pascalstraße 100
70569 Stuttgart

Tel.: +49 711 785-4700
E-Mail: psc_stuttgart@de.ibm.com

**Düsseldorf**
Leiterin Anke Völpel

IBM Deutschland
Karl-Arnold-Platz 1a
40474 Düsseldorf

Tel.: +49 211 476 -2700
E-Mail: psc_duesseldorf@de.ibm.com

**Frankfurt**
Leiter Jens Köhler

IBM Deutschland
Wilhelm-Fay-Straße 30-34
65936 Frankfurt

Tel.: +48 69 6645-5700
E-Mail: psc_frankfurt@de.ibm.com

**München**
Leiter Nicolaas Hertzsch

IBM Deutschland
Hollerithstraße 1
81829 München

Tel.: +49 89 4504-2700
E-Mail: psc_muenchen@de.ibm.com

**Weitere Informationen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/businesscenter/smb/de/de/infobusinesspartner

# Haben Sie weitere Fragen? Nutzen Sie unsere zentrale Rufnummer!

**01805 444 850***

**Mo – Do: 9.00 – 18.00 Uhr**
**Freitag: 9.00 – 17.00 Uhr**
(* 14 Cent aus dem deutschen Festnetz)

**oder per E-Mail: systems@de.ibm.com**

# Work Together! – Im Team mit den IBM Kompetenzzentren.

**Mehr Infos unter:**
▶ **ibm.com**/de/worktogether/partner

# IBM Partnership Solution Center Berlin

## Veranstaltungen für Business Partner:

**03. – 04.09.2007 Notes 8 Anwendungsentwicklung im PSC Berlin**
Techniker und technisch orientierte Vertriebsmitarbeiter erfahren auf dieser Veranstaltung im PSC Berlin Details über die neueste Version Notes 8. Anmeldung per mail an psc_berlin@de.ibm.com

**05. und 06.09.2007 IBM Director Workshop im PSC Berlin**
Diese Veranstaltungen wenden sich an Vertriebsmitarbeiter und Techniker, am 05.09. für Einsteiger und am 06.09. für Fortgeschrittene.

**13.09.2007 x-Info Tage und BP technical Meetings im PSC Berlin**
Verschaffen Sie sich einen Wissensvorsprung in der sich ständig wandelnden IT-Welt. In unserer Veranstaltungsreihe erfahren Techniker und Vertriebsmitarbeiter im PSC Berlin neueste Trends und Themen rund um System x Server. Die gleiche Veranstaltung findet am 02.10.2007 in Dresden statt.

**Kontakt: psc_berlin@de.ibm.com**
**Telefon: +49 30 39076-570**

## Veranstaltungen für Kunden

**07.09.2007 IBM Server Truck bei S.K.M. Informatik in Schwerin**
Diese Veranstaltung wendet sich an Entscheider, Techniker und Vertriebsmitarbeiter. Als besonderes Highlight haben Sie die Möglichkeit, im IBM Server Truck aktuellste Technik zu erleben und mit kompetenten Ansprechpartnern zu diskutieren.

**20.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren – Berlin**
Es sind viele unterschiedliche Systeme in den Unternehmen entstanden, in denen Informationen manuell eingepflegt werden. IBM WebSphere Product Center (WPC) hilft, Medienbrüche zu beseitigen und einen 'Single point of truth' zu schaffen.
Information und Anmeldung unter: http://eggheads.de/eggheads/index.php?id=275

**20.09.2007 Unternehmertag 2007 in Leipzig**
Aus dem Unternehmertag Sachsen wird 2007 der Unternehmertag für eine weitaus größere Region, nämlich für die Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Hessen, eine wesentliche Erweiterung des Territoriums und die Einbeziehung von 4 Landesverbänden des BVMW mit ca. 7.000 Mitgliedsunternehmen. Weitere Information finden Sie unter: unternehmertag-2007.de

# IBM Partnership Solution Center Düsseldorf

## Veranstaltungen für Business Partner:

**03. – 04.09.2007 Networking Storage Roadshow – SAN/SAN/iSCSI im PSC Düsseldorf**
Ziel der Veranstaltung ist es, Sie über den aktuellsten Stand unserer Networking Storage Lösungen aus Sales- sowie Techniksicht, mit Fokus auf Nseries und SAN zu informieren, sowie Ihnen Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen.

**12.09.2007 Update System i Integration IBM BladeCenter und System x via iSCSI im PSC Düsseldorf**
In dieser Veranstaltung am 12. September von 10:00 bis 13:15 Uhr im PSC Düsseldorf möchten wir Ihnen einen Update geben zum Thema System i Integration, IBM BladeCenter und System x via iSCSI.

**18.09.2007 x-Info Tage und BP technical Meetings im PSC Düsseldorf**
Verschaffen Sie sich einen Wissensvorsprung in der sich ständig wandelnden IT-Welt. In unserer Veranstaltungsreihe erfahren Techniker und Vertriebsmitarbeiter im PSC Berlin neueste Trends und Themen rund um System x Server.

**Kontakt: psc_duesseldorf@de.ibm.com**
**Telefon: +49 211 476 -2700**

## Veranstaltungen für Kunden

**06.09.2007 IBM vor Ort – IBM Business Partner näher dran – Wassenberg**
Kosten, Wettbewerb, Globalisierung – als Mittelständler stehen Sie permanent unter Druck. Und die IT spielt bei all dem eine immer wichtigere Rolle. Heute möchten wir Ihnen die Topspieler der IT-Liga präsentieren: IT-Lösungen von IBM und IBM Business Partnern. Denn die richtige IT-Lösung zu finden ist nicht einfach. Und dann noch eine, die mit den bestehenden Systemen perfekt harmoniert – fast unmöglich!

**18.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren – Dortmund**
Es sind viele unterschiedliche Systeme in den Unternehmen entstanden, in denen Informationen manuell eingepflegt werden. IBM WebSphere Product Center (WPC) hilft, Medienbrüche zu beseitigen und einen 'Single point of truth' zu schaffen.
Information und Anmeldung unter: http://eggheads.de/eggheads/index.php?id=275

**19.09.2007 Lotusday in Hagen**
Am Mittwoch, 19. September 2007 veranstaltet das IBM Partnership Solution Center im dritten Jahr in Folge den Lotusday für das Gebiet NordWest in Deutschland. Zielgruppe sind mittelständische Kunden aus NRW. Wir planen Raumkapazitäten für 150 Teilnehmer. Als neuer Veranstaltungsort wurde das ARCADEON in Hagen ausgewählt.
Weitere Information finden Sie unter: **ibm.com**/de/events/lotusday/

# IBM Partnership Solution Center Frankfurt

## Veranstaltungen für Business Partner:

**06.09.2007 NETWORKING STORAGE ROADSHOW – SAN/NAS/iSCSI**
Ziel der Veranstaltung ist es, Sie über den aktuellsten Stand unserer Networking Storage Lösungen aus Sales- sowie Techniksicht, mit Fokus auf Nseries und SAN zu informieren, sowie Ihnen Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen.

**19.09.2007 IBM System x Infotag – Frankfurt**
Lernen Sie neue Produkte und deren Technologien rund um die IBM System x Plattform kennen. Dazu zeigen wir Demos zu BladeCenter, X-Architektur, Systems Management und VMware.

**Kontakt: psc_frankfurt@de.ibm.com**
**Telefon: +49 69 6645-5700**

**20.09.2007 Business Partner Technical Meeting – Frankfurt**
Technisch orientierte Meetings zu Produkt und Technologie Announcements, Enterprise X-Architektur, Storage Produkte/Konzepte/SAN, BladeCenter, Systems Management sowie IntelliStation.

## Veranstaltungen für Kunden

**13.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren und z. B. Printmedien auf Knopfdruck erzeugen? – Frankfurt**
Ohne Produktinformationen ist kein Geschäft zu machen, ohne Geschäft gibt es kein Unternehmen. Produktinformationen sind somit das Herzstück eines Unternehmens.

# IBM Partnership Solution Center Hamburg

## Veranstaltungen für Business Partner:

**03.09.2007 IBM Director für Einsteiger – Hamburg**
IBM Director besteht aus verschiedenen integrierten Tools mit hohem Bedienungskomfort, die dem Kunden zahlreiche Funktionen für ein flexibles Systemmanagement bieten.

**04.09.2007 IBM Direktor für Profis – Hamburg**
IBM Director besteht aus verschiedenen integrierten Tools mit hohem Bedienungskomfort, die dem Kunden zahlreiche Funktionen für ein flexibles Systemmanagement bieten.

**05.09.2007 Business Partner Technical Meeting – Hamburg**
Technisch orientierte Meetings zu Produkt und Technologie Announcements, Enterprise X-Architektur, Storage Produkte/Konzepte/SAN, BladeCenter, Systems Management sowie IntelliStation.

**06.09.2007 IBM System x Infotag – Hamburg**
Lernen Sie neue Produkte und deren Technologien rund um die IBM System x Plattform kennen. Dazu zeigen wir Demos zu BladeCenter, X-Architektur, Systems Management und VMware.

**06.09.2007 IBM Breakfast Briefing: System x, Software und Virtualize IT – Hannover**
Das Neueste über die AMD und Intel Server, Virtualisierung und Innovationen im Softwarebereich (SOA) – frisch aufgetischt! Von Spezialisten erfahren Sie in kürzester Zeit die Entwicklungen und Trends von System x, Virtualisierung und Software – natürlich bei einem reichhaltigen Frühstück.

**07.09.2007 NETWORKING STORAGE ROADSHOW – SAN/NAS/iSCSI**
Ziel der Veranstaltung ist es, Sie über den aktuellsten Stand unserer Networking Storage Lösungen aus Sales- sowie Techniksicht, mit Fokus auf Nseries und SAN zu informieren, sowie Ihnen Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen.

**18.09.2007 IBM Tape Announcement und Competitive Update – Hamburg**
Die Teilnehmer dieser IBM T3 (Teach The Teachers) Tape Veranstaltung werden aktuell über die neusten IBM Tape Ankündigungen vom 2. und 3. Q.07 informiert und erhalten in diesem Zusammenhang eine Produktabgrenzung/ Differenzierung zu den aktuellen Mitbewerber Produkten.

**Kontakt: sheincke@de.ibm.com**
**Telefon: +49 40 6389-1680**

## Veranstaltungen für Kunden

**06.09.2007 IBM Breakfast Briefing: System x, Software und Virtualize IT – Hannover**
Das Neueste über die AMD und Intel Server, Virtualisierung und Innovationen im Softwarebereich (SOA) – frisch aufgetischt! Von Spezialisten erfahren Sie in kürzester Zeit die Entwicklungen und Trends von System x, Virtualisierung und Software – natürlich bei einem reichhaltigen Frühstück.

**11.09.2007 IT- Brunch on Tour – Bremen**
Im September möchten wir Sie wieder gemeinsam mit unseren GROUPLINK-Partnern (BMU, MEKO-S und Netzlink) im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe 'IBM IT-Brunch' zu aktuellen Themen kompakt informieren.

**12.09.2007 IT- Brunch on Tour – Hannover**
Im September möchten wir Sie wieder gemeinsam mit unseren GROUPLINK-Partnern (BMU, MEKO-S und Netzlink) im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe 'IBM IT-Brunch' zu aktuellen Themen kompakt informieren.

**13.09.2007 IT- Brunch on Tour – Kassel**
Im September möchten wir Sie wieder gemeinsam mit unseren GROUPLINK-Partnern (BMU, MEKO-S und Netzlink) im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe 'IBM IT-Brunch' zu aktuellen Themen kompakt informieren.

**19.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren und z.B. Printmedien auf Knopfdruck erzeugen? – Hamburg**
Ohne Produktinformationen ist kein Geschäft zu machen, ohne Geschäft gibt es kein Unternehmen. Produktinformationen sind somit das Herzstück eines Unternehmens.

**21.09.2007 Baltic Conference on E-Health – Hamburg**
Im Rahmen der Baltic Conference on E-Health werden im Vortragsprogramm nationale und internationale Best Practice-Beispiele vorgestellt. Die Teilnehmer werden ein interdisziplinäres Forum finden, um sich über aktuelle Trends und Erfahrungen auszutauschen. Im Fokus stehen dabei IT- und Krankenhaus-Kommunikations- und Informations-Systeme.

**27.09.2007 becom '4. VMware Tech Update' Roadshow – Aus der Praxis für die Praxis – Hamburg**
Wir laden Sie ein, mit uns Zukunftsperspektiven, Weiterentwicklung der VMware Funktionalität und Live Demos zu erleben. Unsere VMware Experten Marc Huppert und Marcus Molz moderieren die technisch orientierte Roadshow und stehen Ihnen ganztägig zur Verfügung.

# IBM Partnership Solution Center München

## Veranstaltungen für Business Partner:

**04.09.2007 developerWorks Live! Technical Briefing ‚Rational Business Developer Extension (RBDE/EGL)' – München**
Erfahren Sie, warum Sie mit Rational Business Developer Extension (RBDE) – der neuesten Erweiterung der IBM Rational Delivery Plattform – keine Rücksicht mehr auf die technischen Unterschiede von Plattformen und Middleware-Produkten nehmen müssen.

**13.09.2007 NETWORKING STORAGE ROADSHOW – SAN/NAS/iSCSI**
Ziel der Veranstaltung ist es, Sie über den aktuellsten Stand unserer Networking Storage Lösungen aus Sales- sowie Techniksicht, mit Fokus auf Nseries und SAN zu informieren, sowie Ihnen Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen.

**19.09.2007 PSC University 'more and more blue' – München**
Im Rahmen von Breakout Sessions integrieren wir Vertriebs- und technische Themen. Sie finden Vorträge aus den HW Brands (System i, System p, System x und Storage) ebenso wie topaktuelle Software-Themen.

**Kontakt: psc_muenchen@de.ibm.com**
**Telefon: +49 89 4504-2700**

**26.09.2007 Business Partner Technical Meeting – München**
Technisch orientierte Meetings zu Produkt und Technologie Announcements, Enterprise X-Architektur, Storage Produkte/Konzepte/SAN, BladeCenter, Systems Management sowie IntelliStation.

**28.09.2007 DS4000 Storage Sprechstunden 2007 – München**
Die erfolgreichen DS4000 Storage Sprechstunden finden auch in 2007 an verschiedenen Standorten an. Dabei geht es um DS4000 und DS3000 Themen, in Mainz werden darüber hinaus noch Themen wie TPC, SVC und DR550 behandelt.

## Veranstaltungen für Kunden

**11.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren und z.B. Printmedien auf Knopfdruck erzeugen? – München**
Ohne Produktinformationen ist kein Geschäft zu machen, ohne Geschäft gibt es kein Unternehmen. Produktinformationen sind somit das Herzstück eines Unternehmens.

# IBM Partnership Solution Center Stuttgart

## Veranstaltungen für Business Partner:

**03.09.2007 Tivoli Security Advanced Technical Workshop**
The Tivoli World-Wide Security Sales Enablement team we would like to welcome you to join us for an intense session of technical training covering updates on our exciting Security offerings. This full week event is open to IBM Sales Engineers, Services and Support teams and Business Partners.

**09.09.2007 Lotus Connections und Rich Internet Applikationen mit Web 2.0 Heute schon 'gebloggt', 'gedogeart' oder 'geajaxt'?**
Gerne möchten wir Sie zu unserem Business-Partner-Workshop zum Thema 'Lotus Connections und Rich Internet Applikationen mit Web 2.0' einladen.

**12.09.2007 'Profis unter sich – aus der Praxis für die Praxis' IBM Storage-Produkte – Information Lifecycle Management (ILM) – Archivierung – Stuttgart**
Storage-Experten der Bell Microproducts präsentieren in einem Workshop alles rund um das Thema Information Lifecycle Management und IBM Storage-Produkte – damit Ihr Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich ist.

**12.09.2007 NETWORKING STORAGE ROADSHOW – SAN/NAS/iSCSI**
Ziel der Veranstaltung ist es, Sie über den aktuellsten Stand unserer Networking Storage Lösungen aus Sales- sowie Techniksicht, mit Fokus auf Nseries und SAN zu informieren, sowie Ihnen Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen.

**19.09.2007 Lotus Notes 8 als Integrationsplattform für Composite Applications – Einladung zum Technical Enablement – Workshop zu Lotus Notes/Domino 8 und Composite Applications**
Gerne möchten wir Sie zu unserem Business-Partner-Workshop zum Thema 'Lotus Notes/Domino 8 und Composite Applications' einladen.

**19.09.2007 Lotus Notes/Domino 8 und Composite Applications**
Lotus Notes 8 ist der erste Notes Client der auf der neuen IBM Plattform Expeditor basiert. Domino 8 bietet viele neue Möglichkeiten die darauf abgestimmt sind den neuen Client voll zu unterstützen. In diesem Workshop stellen wir Ihnen die Architektur und die neuen Features des Client praxisnah vor.

**20.09.2007 Software Veranstaltung SüdWest – Stuttgart**
Der Schwerpunkt in dieser Veranstaltung soll verstärkt im Bereich Software-Anforderungen liegen.

**21.09.2007 Tape T3 Competitive Udate in Stuttgart**
IBM Tape Announcement und Competitive Update T3 – Informationsveranstaltung für IBM Business Partner und IBM'er

**25.09.2007 IBM System x Infotag und BP Technical Meeting – Stuttgart**
Auch im zweiten Halbjahr möchten wir Sie wieder recht herzlich zu unseren Business Partner Veranstaltungen durch das IBM System x-Pre Sales Team einladen.

**26.09.2007 DS4000 Storage Sprechstunden 2007 – Stuttgart**
Sie wissen nicht was eine DS4000 Storage Sprechstunde ist? Ganz einfach – Sie kommen und reden!

**26.09.2007 Techniker Stammtisch – Stuttgart**
Wieder veranstalten wir einen Techniker Stammtisch. Dazu wollen wir Sie recht herzlich einladen.

## Veranstaltungen für Kunden

**12.09.2007 eggheads – Mit IBM WebSphere Product Center Daten/Prozesse integrieren und z.B. Printmedien auf Knopfdruck erzeugen? – Stuttgart**
Ohne Produktinformationen ist kein Geschäft zu machen, ohne Geschäft gibt es kein Unternehmen. Produktinformationen sind somit das Herzstück eines Unternehmens.

**25.09.2007 becom '4. VMware Tech Update' Roadshow – Aus der Praxis für die Praxis – Stuttgart**
Wir laden Sie ein, mit uns Zukunftsperspektiven, Weiterentwicklung der VMware Funktionalität und Live Demos zu erleben. Unsere VMware Experten Marc Huppert und Marcus Molz moderieren die technisch orientierte Roadshow und stehen Ihnen ganztägig zur Verfügung.

**Kontakt: psc_stuttgart@de.ibm.com**
**Telefon: +49 711 785-4700**

**Weitere Informationen zu unseren PSC-Veranstaltungen finden Sie hier:**
**Für Business Partner Veranstaltungen: ibm.com**/businesscenter/smb/de/de/infobusinesspartner
**Für Kundenveranstaltungen: ibm.com**/businesscenter/smb/de/de/veranstaltungennord

# EINFACHER IST BESSER: IBM EXPRESS ADVANTAGE.

Schnell mal eine leckere Currywurst holen oder um die Ecke einen Espresso schlürfen – jetzt können auch IT-Anforderungen so einfach und schnell gemeistert werden: IBM Express Advantage macht's möglich. Mit IBM Express Advantage profitieren Ihre Kunden von schmackhaften, unkomplizierten und vor allem preiswerten Lösungen, die exakt für die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen zusammengestellt sind.

## Preiswert und effektiv: die richtigen Lösungen für mittelständische Unternehmen.

Wie kleine herzhafte Snacks bietet IBM Express Advantage über hundert verschiedene IT-Lösungen – von Software über Hardware bis zu Service und Finanzierung. Die einzelnen Lösungen wurden dabei in einer engen Zusammenarbeit mit Kunden und IBM Business Partnern entwickelt.

## Bitte später zahlen: die IBM Express Advantage Finanzierungsangebote.

Mit IBM Express Advantage bekommen Ihre Kunden intelligente und maßgeschneiderte Finanzierungs- oder Leasingangebote, die sich rechnen. Dabei verzichten wir auf seitenlange Fragenkataloge, Fachchinesisch und Kleinstgedrucktes.

## Die IBM Business Partner: perfekter Service gleich um die Ecke.

Mal schnell zu IBM gehen? Kein Problem. Wir sind besonders stolz auf unser großflächiges Netz an IBM Business Partnern. Und hier bekommt man nicht nur IBM Produkte, sondern auch eine erstklassige und kompetente Beratung – überall und ganz in der Nähe.

## Perfekte Menüfolge: Built on IBM Express Advantage und IBM Business Partner.

Built on IBM express advantage offerings

Viele Lösungen unserer Business Partner, die auf IBM Express Advantage Produkten aufbauen, sind eine optimale Ergänzung unserer Menüfolge. Sie wurden speziell für mittelständische Unternehmen entwickelt und enthalten mindestens ein Angebot aus dem IBM Express Advantage Portfolio. Bis jetzt hat IBM in Deutschland schon über 70 solcher Lösungen anerkannt – und es werden immer mehr.

## Haben Sie Appetit bekommen?

Wollen Sie mehr zu IBM Express Advantage erfahren? Oder möchten auch Sie ein IBM Business Partner werden? Bei **„Hallo IBM Express“**, unserer Infohotline **01803/93 73 77***, bekommen Sie die Antworten auf Ihre Fragen und alle Informationen zum Thema. **Oder Sie wenden sich direkt an Ihren persönlichen IBM Business Partner Betreuer.**

* EUR 0,09 pro Minute aus dem dt. Festnetz.

Mehr zu IBM Express Advantage finden Sie online unter **ibm.com**/de/express

IBM, das IBM Logo, das Express Advantage Logo und das Built on IBM Express Advantage Logo sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. © Copyright IBM Corporation 2007. Alle Rechte vorbehalten.

IBM express advantage™

# IBM System p

**Die System p Express Seller Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

## IBM BladeCenter JS21 Express

### SYSTEMSPEZIFIKATION

IBM JS21 BladeCenter Express 2-Way 2,7 GHz, 1 x 73 GB SAS (10k) Festplatten mit 2 GB Hauptspeicher und Advanced POWER Virtualization. Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Modell 7988-JS21 **2.437,00 €***

### SERVICEPACS

???????? **????? €***

## IBM System p5 505/505Q Express

Erster IBM POWER5-Server im kompakten 1U-Format. Ideal als Infrastruktur-Server oder für HPC-Workloads in Clustern. Jetzt neu mit Quad-Core-Module (QCM)-Technologie.

### ENTRY SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-505 Express 1-Way Single Core 1,9 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten mit 1 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9115-505 **3.182,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9700 **333,00 €***

### MIDRANGE SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-505 Express 2-Way Dual Core 2,1 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten mit 2 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9115-505 **4.292,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9700 **333,00 €***

### HIGH END SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-505Q Express 4-Way Quad Core 1,65 GHz POWER5+ 2 x 73 GB (15k) Festplatten mit 4 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9115-505 **4.802,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9701 **630,00 €***

## IBM System p5 510/510Q Express

Dieses Modell im kompakten 2U-Format ist ein preisgünstiger, kompakter Hochleistungsserver mit Funktionen für ein höheres Maß an Zuverlässigkeit. Idealer Einsatz als Web Application Server.

### ENTRY SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-510 Express 1-Way Single Core 2,1 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten mit 1 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9110-51A **3.778,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V0919 **460,00 €***

### MIDRANGE SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-510 Express 2-Way Dual Core 2,1 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten mit 2 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9110-51A **4.660,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V0919 **460,00 €***

### HIGH END SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-510Q Express 4-Way Quad Core 1,65 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten und 4 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9110-51A **5.235,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V0920 **784,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.



*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM System p5 520/520Q Express

Innovatives System zu wettbewerbsfähigem Preis. Als Stand-alone-Server für kleinere Datenbanken und zahlreiche Anwendungen im Mittelstand oder im Bereich Infrastruktur-Konsolidierung für Web Serving, File/Print und Security.

### MIDRANGE SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-520 Express 2-Way Dual Core 2,1 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten und 2 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9131-52A **10.059,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9702 **753,00 €***

### HIGH END SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-520Q Express 4-Way Quad Core 1,65 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten und 4 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9131-52A **10.894,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9703 **1.120,00 €***

## IBM System p5 550/550Q Express

Preisgünstiger und leistungsfähiger Server, der sich insbesondere für Kunden eignet, die auf ein Einstiegssystem mit einem Höchstmaß an Flexibilität, Verfügbarkeit und Sicherheit angewiesen sind. Für skalierende Datenbanken und zahlreiche Anwendungen oder im Bereich Infrastruktur-Konsolidierung für Web Serving, File/Print und Security.

### HIGH END SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-550 Express 2 x 2-Way Dual Core 2,1 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten und 8 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9133-55A **17.725,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9704 **1.190,00 €***

### HIGH SPEED SYSTEMSPEZIFIKATION

p5-550Q Express 2 x 4-Way Quad Core 1,65 GHz POWER5+, 2 x 73 GB (15k) Festplatten und 16 GB Hauptspeicher.
Optional (kostenpflichtig) als OpenPower Edition (inkl. Linux) oder AIX Edition in (inkl. AIX) zu erhalten.
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Modell 9133-55A **23.656,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9705 **1.780,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM System p

# NEWS

## Neue Promo: Oracle auf System p

**Preisnachlass für Nutzer von Oracle-Software beim Umstieg auf IBM System p**
Unternehmen, die jetzt ihre Oracle-Software auf IBM System p Server migrieren, profitieren von attraktiven Preisvorteilen. Bei Migration der Oracle Technology Software-Lizenz von einer IBM fremden Plattform auf bestimmte IBM System p5 Server sparen Kunden bis zu 258.600 €*.

**Voraussetzungen:**
Um dieses Angebot in Anspruch nehmen zu können, müssen Kunden:

- einen oder mehrere der im Ankündigungsbrief spezifizierten Servertypen erwerben: IBM System p5 520, 550, 560Q, 570, 590 oder 595.
- eine vorhandene Oracle Technology Software-Lizenz von einem IBM fremden System auf einen oder mehrere der spezifizierten IBM System p5 Server migrieren.
- zusätzliche Oracle Technology Software oder Services erwerben.
- die Promo über IBM Vertriebsbeauftragten abwickeln.

**Vorteile:**
Der mögliche Preisnachlass entspricht dem Kaufbetrag der erworbenen Oracle Technology Software bzw. der Services. Der Maximalbetrag ist dabei abhängig von der erworbenen IBM System p5 Konfiguration. Die Preisnachlassspanne reicht von 862 €* für IBM System p5 520 bis zu 258.600 €* für einen IBM System p5 595.

**Mehr Informationen: Ankündigungsbrief ZA06-0189**

* Der Preisnachlass wird in lokaler Währung verrechnet. Pro Lösung wird nur ein Preisnachlass gewährt.

## ESAP Solution Provider Rebate Table

| Product | Base | New Customer | SMB | Max. Total |
|---|---|---|---|---|
| 7073-A50 | 3% | 5% | 5% | 13% |
| 9115-505 | 3% | 5% | 5% | 13% |
| 9110-51A | 3% | 5% | 5% | 13% |
| 9131-52A | 3% | 5% | 5% | 13% |
| 9133-55A | 3% | 5% | 5% | 13% |

## Express Seller Accelerator Offering

Sie erhalten 2,5% bzw. 4% on Top auf ESAP (Express Seller Advantage Program), wenn Sie 25% bzw. 40% mehr Express Seller umsetzen als im Jahr 2006.

**Mehr Informationen: Ankündigungsbrief ZW07-0101**

**Weitere Informationen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/partnerworld/de/express-seller

## Fragen Sie Ihren Distributor nach System p Express Seller Angeboten

**Avnet**
**Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.ps.avnet.com/de
**Ansprechpartnerin:**
Susanne Kauer
susanne.kauer@avnet.com
Tel.:+49 (0) 7 11/79 73 05 41

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75
81379 München
www.azlan.de
**Ansprechpartner:**
Christoph Heinz
cheinz@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 79

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de

**Ansprechpartner:**
Janine Heinle
jheinle@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 7 11/78 28 58 89

**DNS GmbH**
Industriestr. 10 a
82256 Fürstenfeldbruck
www.dns-gmbh.de

**Ansprechpartner:**
Ralf Scheibner
ralf.scheibner@dns-gmbh.de
Tel.: +49 (0) 81 41/3 53 61 55

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Matthias Burkhart
matthias.burkhart@magirus.com
Tel.: +49 (0) 7 11/72 81 62 33

**Weitere Informationen finden Sie auch unter:**
ZU05-0124 – pSeries Express Seller Advantage Program, http://partner.boulder.ibm.com/src/UIALPLET.nsf/WebView/ZU05-0124
ZU05-0171 – pSeries Express Seller Early Assistance (SEA) Program, http://partner.boulder.ibm.com/src/UIALPLET.nsf/WebView/ZU05-0171

# IBM System i

**Die System i Express Seller Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

# IBM System i

## IBM System i 515 Express und 525 Express

Die Modelle IBM System i 515 Express und IBM System i 525 Express bieten die technologischen Grundlagen für ein effizientes und kostengünstiges Management ihrer Geschäftsprozesse, um eine schnelle, extrem zuverlässige und besonders sichere Plattform für Neu- und Bestandskunden zu gewährleisten. Die userbasierenden Lizenzierungsmodelle IBM System i 515 Express und IBM System i 525 Express sind mit POWER5+ Technologie ausgestattet. Mit jeweils einem integrierten Betriebssystem, Datenbank, Antivirus- und Sicherheitstools, Backup- und Recovery-Tools, Tools zur Leistungsoptimierung und für webbasiertes Management, Web-Server sowie integriertes Capacity on Demand (CoD). Sie stehen jeweils in drei Konfigurationen zur Verfügung. Für das System i 525 Express ist darüber hinaus die Capacity BackUp Edition (CBU) verfügbar.

**IBM System i 515 Express ist ideal für kleine und mittelständische Unternehmen mit bis zu 40 Benutzern**

**IBM System i 515 Express auf einen Blick**

| Angebot | Express-Konfiguration 1 | Express-Konfiguration 2 | Express-Konfiguration 3 |
|---|---|---|---|
| Prozessor | 1-Weg-POWER5+ mit 1,9 GHz | 1-Weg-POWER5+ mit 1,9 GHz | 2-Wege-POWER5+ mit 1,9 GHz |
| Klassifizierung der Prozessor-CPW (Commercial Processing Workload) | 3800 | 3800 | 7100 |
| Klassifizierung der CPW für 5250-OLTP (Online Transaction Processing) | 3800 | 3800 | 7100 |
| Integrierter Hauptspeicher (Maximum) | 1 GB (16 GB) | 1 GB (16 GB) | 4 GB (16 GB) |
| L3-Cache | 36 MB | 36 MB | 36 MB |
| Integrierte Plattenlaufwerke (max. Anzahl an Laufwerken) | 2 (8 a 70 GB) | 2 (8 a 70 GB) | 4 (8 a 70 GB) |
| Implementierter Schutz der Plattenlaufwerke | Spiegelung oder RAID-5 | Spiegelung oder RAID-5 | Spiegelung oder RAID-5 |
| Dual Ethernet-LAN (Local Area Network) | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| WAN-Adapter (Wide Area Network) | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| Bandlaufwerk | Enthalten – DAT72 4 mm | Enthalten – QIC mit 30 GB | Enthalten – DAT72 4 mm |
| DVD-ROM-Laufwerk | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| Twinaxialer Adapter | Optional | Optional | Optional |
| i5/OS (Basis) | 5 Benutzer | 10 Benutzer | 10 Benutzer |
| IBM Web Enablement und IBM Director for IBM iSeries | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| Software-Maintenance | Enthalten (90 Tage) | Enthalten (1 Jahr) | Enthalten (1 Jahr) |
| IBM DB2 Query und SQL Toolkit | Optional | Enthalten | Enthalten |
| IBM System i5 Access (CA) | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| IBM WebSphere Development Studio | Optional | Optional | Optional |
| Prozessorgruppe | P05 | P05 | P05 |
| LPAR (i5/OS, Linux, AIX 5L) | Optional | Ja | Ja |
| Windows Integration via ISCI | Ja | Ja | Ja |
| Best.-Nr./Edition Feature Code | 9407-515/6010 | 9407-515/6011 | 9407-515/6021 |
| **Preis** | **7.895,00 €*** | **11.295,00 €*** | **24.295,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Ka**ufen/Produkte für mittelständische Unterne**hmen.



*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM System i

**IBM System i 525 Express ist ideal für mittelständische Unternehmen mit mehr als 30 Benutzern. Für das System i 525 Express ist darüber hinaus die Capacity BackUp Edition (CBU) verfügbar.**

**IBM System i 525 Express auf einen Blick**

| Angebot | Express-Konfiguration 1 | Express-Konfiguration 2 | Express-Konfiguration 3 | CBU Edition |
|---|---|---|---|---|
| Prozessor | 1-Weg-/2-Wege-POWER5+ mit 1,9 GHz | 1-Weg-/2-Wege-POWER5+ mit 1,9 GHz | 1-Weg-/2-Wege-POWER5+ mit 1,9 GHz | 1-Weg-/2-Wege-POWER5+ mit 1,9 GHz |
| Prozessor-CPW (Commercial Processing Workload) (Basiswert/Maximalwert mit CoD) | 3800/7100 | 3800/7100 | 3800/7100 | 3800/7100 |
| CPW für 5250-OLTP (Online Transaction Processing) | 3800/7100 | 3800/7100 | 3800/7100 | 3800/7100 |
| Mindest-Hauptspeicherkapazität (Maximum) | 1 GB (32 GB) | 1 GB (32 GB) | 1 GB (32 GB) | 1 GB (32 GB) |
| L3-Cache (Level 3) | 36 MB | 36 MB | 36 MB | 36 MB |
| Mindestanzahl an Plattenlaufwerken (maximale Anzahl an Laufwerken) | 2 (278) | 2 (278) | 2 (278) | 2 (278) |
| In die Systemeinheit implementierte Funktionen für den Schutz von Plattenlaufwerken | Spiegelung oder RAID-5 | Spiegelung oder RAID-5 | Spiegelung oder RAID-5 | Spiegelung oder RAID-5 |
| 2 Ethernet-LAN (Local Area Network) | Enthalten | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| 1 WAN-Adapter (Wide Area Network) | Enthalten | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| DAT72-4MM-, QIC- oder LTO-Bandlaufwerk (Linear Tape Open) in der Systemeinheit | Optional | Optional | Optional | Optional |
| DVD-ROM- oder RAM-Laufwerk | Optional | Optional | Optional | Optional |
| Twinaxialer Adapter | Optional | Optional | Optional | Optional |
| i5/OS (Basis) | 30 Benutzer | 150 Benutzer | unbegrenzte Anzahl an Benutzern | 30 Benutzer |
| IBM Web Enablement und IBM Director for iSeries | Enthalten | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| 1 Jahr Software-Maintenance | Enthalten | Enthalten | Enthalten | Enthalten |
| Prozessorgruppe | P10 | P10 | P10 | P10 |
| LPAR (i5/OS, Linux, AIX 5L) | Ja | Ja | Ja | Ja |
| Windows Integration via ISCI | Ja | Ja | Ja | Ja |
| Best.-Nr./Edition Feature Code | 9406-525/7790 | 9406-525/7791 | 9406-525/7792 | 9406-525/6910 |
| **Preis** | **36.500,00 €*** | **65.426,00 €*** | **84.926,00 €*** | **34.035,00 €*** |

## IBM System i 515 und 525 Express Power Page für Neukunden und Bestandskunden

**Merkmale dieses Express Offerings**

- Schnelle, extrem zuverlässige und besonders sichere Plattform zur Unterstützung der Geschäftsabläufe für Neu- und Bestandskunden.
- Userbasierende Lizenzierungsmodelle für IBM System i 515 Express und 525 Express
- Vereinfachte IT-Umgebung durch eine Reduzierung der erforderlichen Server und der zugehörigen Mitarbeiter mit entsprechenden Kosteneinsparungen.
- Zusammenarbeit mit wichtigen Partnern, Lieferanten und Kunden durch Ausführung von Tausenden der gängigsten Geschäftsanwendungen der Welt
- Höhere Produktivität der IT-Mitarbeiter und Kosteneinsparungen durch hohe Sicherheit und Zuverlässigkeit auf einer einfach zu verwaltenden Plattform

Für Neukunden bieten die Systeme 515 und 525 die volle Leistung der IBM POWER5+-Prozessortechnologie kombiniert mit den Vorteilen von i5/OS (einfaches Management, einfache Sicherung und hohe Zuverlässigkeit) – schon bei der Einstiegslösung. Diese neuen leistungsfähigen und benutzerfreundlichen Systeme bieten eine Alternative für Windows, die sich viele SMB-Kunden wünschen.

Für bestehende Kunden und ihre Unternehmen suchen sie heute nach Möglichkeiten, sich durch optimale Nutzung ihrer IT-Investitionen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Durch einen Austausch älterer Hardware können Kunden die Kosten für Hardware-Maintenance, Software, Software-Maintenance und Strom reduzieren. Diese Einsparungen entsprechen häufig dem Preis einer neuen System i Plattform. Auch durch die Möglichkeit, neue Anwendungen zu unterstützen oder bestehende Anwendungen zu erweitern, können Kunden Wettbewerbsvorteile erzielen. Denn so können sie sich auf Ihr Unternehmen konzentrieren, die Kundenzufriedenheit verbessern, auf Kundenanforderungen reagieren und neuen Marktanforderungen besser gerecht werden.

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Ka**ufen/Produkte für mittelständische Unterne**hmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM System i

**Zielgruppe Neukunden**
System i 515 Express ist für expandierende kleine Unternehmen mit bis zu 40 Benutzern konzipiert, System i 525 Express für mittelgroße Unternehmen.

**Wertschöpfung Neukunden**

| | |
|---|---|
| **Für** | Entscheidungsträger kleiner und mittelgroßer Unternehmen |
| **Bedarf** | Ein einfach zu verwaltendes und zu sicherndes System mit hoher Zuverlässigkeit |
| **IBM Angebot** | System i 515 und 525 Express |
| **Gegensatz** | Microsoft Windows-basierte Server |
| **Unterscheidungs-merkmale** | **Sie suchen eine bessere Alternative für Windows-basierte Server?**<br>- Bewährte Lösungen<br>- Höhere Produktivität<br>- Erweiterung statt Austausch<br>**Sie möchten Ihr Unternehmen, kein Computerunternehmen führen?**<br>- Senkung der laufenden Kosten<br>- Unterstützung durch Branchenexperten<br>**Sie suchen ein System mit hoher Verfügbarkeit?**<br>- Vermeidung kostspieliger Ausfallzeiten<br>- Effektive, integrierte Sicherheitsfunktionen |

**Zielgruppe Bestandskunden**
Kunden mit älteren System i Modellen, die diese aufrüsten oder durch System i 515 und 525 Express-Modelle ersetzen möchten.

| Aufrüstung dieser älteren Systeme | Austausch dieser älteren Systeme |
|---|---|
| 810, 825 | 800, 820, 830, 840<br>170, 270<br>720, 730, 740<br>SB1, SB2, SB3 |

**Wertschöpfung Bestandskunden**

| | |
|---|---|
| **Für** | IT-Entscheidungsträger in Großunternehmen und SMB-Kunden mit älteren AS/400- und iSeries-Systemen |
| **Bedarf** | • Niedrigere Kosten für Hardware-Maintenance, Software, Software-Maintenance, Strom und Kühlung<br>• Höhere Informationssicherheit, Business-Continuity, Systemverfügbarkeit, Netzwerkleistung<br>• Möglichkeit, neue Anwendungen auszuführen und neue Technologien zu unterstützen<br>• Abwicklung der Geschäftsprozesse auf der Grundlage eines unterstützten i5/OS-Releases<br>• Schutz von Investitionen in derzeitige System i IT und entsprechendes Know-how |
| **IBM Angebot** | System i 515 und 525 Express |
| **Gegensatz** | Ältere System i Modelle |
| **Angebot/ Lösung** | System i 515 und 525 Express bieten neue Funktionalität, hohe Leistung und Einsparungen |

**Anforderungen und Problemstellungen für Neukunden**
- Anforderungen: Behebung spezieller, unmittelbarer geschäftlicher Probleme, Akquisition von Neukunden und Bindung derzeitiger Kunden, Gleichstellung mit Peers, keine Unterschiede.
- Problemstellungen: Erweiterung und Automatisierung von Geschäftsprozessen, Minderung von Risiken, Implementierung neuer Anwendungen ohne zusätzliche Komplexität, Kosten fortlaufenden Managements zentraler Business-Server.
- Hinweis: Die Zielgruppe wird stark von Kostenpunkten, einfacher Benutzung, einfachem Management und einfacher Administration beeinflusst.

**Problemstellungen für Bestandskunden**
- Höhere Betriebskosten (Hardware-Maintenance, Software-Maintenance, Stromversorgung)
- Keine Möglichkeit, neue Anwendungen zu unterstützen oder bestehende Anwendungen zu erweitern
- Keine Möglichkeit für eine schnelle Implementierung neuer Technologien
- Keine Möglichkeit, Wettbewerbsvorteile aufrechtzuerhalten
- Abwicklung der Geschäftsprozesse auf der Grundlage einer nicht unterstützten Betriebssystemversion

**Vorteile Neukunden**
- System i 515 eignet sich besonders gut für kleine Unternehmen. Der Erwerb gestaltet sich problemlos, und das System wird mit den von kleinen Kundenunternehmen gewünschten Optionen angeboten. Auf die Komplexität, von der hauptsächlich größere Unternehmen profitieren, wurde bei diesem Angebot verzichtet, um den speziellen Anforderungen kleiner Unternehmen gerecht zu werden. Mit einer deutlich höheren Leistung, einer offensiveren TCA und allen wichtigen Optionen eröffnet System i 515 neue Märkte für System i. Diese direkt einsatzbereiten Systeme gibt es bereits ab 7.895 Euro*.

- System i 525 bietet hohen Nutzen für mittelgroße Unternehmen, die hohe Leistung und Skalierbarkeit benötigen, um ihren steigenden Anforderungen gerecht zu werden. 525 bietet die volle Leistung von POWER5+, jedes System wird mit Capacity on Demand-Funktionalität ausgeliefert. Im Vergleich zu System i 515 bietet System i 525 höhere Erweiterbarkeit, Skalierbarkeit und zusätzliche Optionen. Damit können die komplexeren Anforderungen größerer Kundenunternehmen problemlos erfüllt werden. Bei System i 525 sind erhebliche Leistungsverbesserungen zu verzeichnen, die praktisch allen Anwendungsanforderungen gerecht werden. Kunden können damit die Implementierung neuer Lösungen vereinfachen – keine zusätzlichen Server, keine zusätzliche Komplexität.

**Vorteile Bestandskunden**
- System i 515 Express ist für kleine Unternehmen konzipiert und ein guter Ersatz für ältere oder weniger leistungsfähige System i Modelle.
- System i 525 Express bietet hohen Nutzen für mittelgroße Unternehmen, die hohe Leistung und Skalierbarkeit benötigen, um ihren steigenden Anforderungen gerecht zu werden.
- System i 515 und 525:
  1. bieten ein verbessertes Preis-Leistungs-Verhältnis und erheblich höhere Kapazität für webfähige Java-, WebSphere- und Domino-Anwendungen, so dass Kunden Anwendungen problemlos hinzufügen oder Anwendungen von mehreren Systemen konsolidieren können.
  2. können über eine neue kostengünstige, auf Branchenstandards basierende iSCSI-Anschlusskarte eine Verbindung mit IBM BladeCenter- und System x Servern herstellen (ermöglicht konsolidiertes Systemmanagement, Datenspeicher, Sicherungen für Ihr Intel-Netzwerk).
  3. führen AIX 5L- und Linux-Anwendungen gleichzeitig mit i5/OS-Anwendungen aus (viele bekannte Firewall-Anwendungen basieren auf Linux; auch System i IP-Telefonie ist Linux-basiert).

# IBM System i

**Wichtige Fragen für Neukunden**

1. Wird die Produktivität durch Ihre derzeitigen Geschäftsprozesse gesteigert oder beschränkt?
2. Unterstützen Sie Ihre derzeitigen Geschäftsprozesse dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben?
3. Verlassen Sie sich beim Ausbau Ihrer Geschäftstätigkeit auf Ihre IT-Infrastruktur?
4. Wie schätzen Sie die Sicherheit Ihrer IT-Infrastruktur derzeit ein?
5. Wie sieht Ihr Plan für die Datenwiederherstellung aus?
6. Wann haben Sie zum letzten Mal einen Systempatch installiert?
7. Haben Sie bei der Bewertung Ihrer Infrastrukturoptionen die Kosten im Zusammenhang mit zentralen Geschäftslösungen berücksichtigt?
8. Wie viele Server sind zur Ausführung Ihrer zentralen Geschäftsanwendungen nötig?
9. Wie einfach kann eine neue Geschäftslösung hinzugefügt werden?
10. Basieren Ihre zentralen Geschäftsprozesse auf einer zuverlässigen Plattform?
11. Haben Sie die Kosten für Ausfallzeiten berechnet und bei der Ermittlung Ihrer geplanten IT-Ausgaben berücksichtigt?
12. Ihre Infrastruktur wächst. Wie viel kostet das Management vieler unterschiedlicher Server im Vergleich zu einem leistungsfähigen Server?

**Wichtige Fragen für Bestandskunden**

1. Wie sicher sind Sie, dass Ihr derzeitiges System und Ihre derzeitigen Anwendungen weiterhin Ihre Anforderungen erfüllen werden?
2. Haben Sie den Austausch älterer Anwendungssuites in Betracht gezogen? Was hält Sie vom Erwerb neuer Anwendungen ab?
3. Arbeiten Sie mit denselben i5/OS-Anwendungen wie vor fünf Jahren? Wie vor zehn Jahren? Warum ist das so?
4. Wann haben Sie zum letzten Mal neue i5/OS- oder funktional erweiterte Anwendungen für Ihr Unternehmen ausprobiert?
5. Gibt es derzeit neue Anwendungsreleases/ -module, die Sie noch nicht implementiert haben?
6. V5R1: Warum führen Sie Ihre Geschäftsprozesse auf der Grundlage einer nicht unterstützten Version von i5/OS aus?
7. V5R2: Wie sehen Ihre Pläne zur Aufrüstung Ihres i5/OS-Betriebssystems aus, da es ab 30.04.2007 nicht mehr unterstützt wird?
8. Interessieren Sie sich für die Aufrüstung auf eine neue System i Plattform, die Sie nicht mehr kosten wird als der weitere Betrieb Ihres derzeitigen Systems?

**Alleinstellungsmerkmale für Neukunden und Bestandskunden**

***Die System i Express-Modelle sind eine bessere Alternative für Windows-basierte Server.***

System i Express ist ein Business-System für kleine und mittelgroße Unternehmen, die sich nicht mehr den Problemstellungen eines Microsoft Windows-basierten Servers aussetzen möchten. Es handelt sich um eine einfach zu verwaltende und zu sichernde Alternative mit hoher Zuverlässigkeit für Windows-basierte Server. Auf diesem Server können Tausende bewährter Branchenlösungen ausgeführt werden, die den Anforderungen praktisch aller Unternehmen gerecht werden. Die Lösung bietet eine Vielzahl von Erweiterungsmöglichkeiten, damit Unternehmen den Return-on-Investment (ROI) im IT-Bereich maximieren können. Im Gegensatz zu Windows-basierten Servern wird System i Express normalerweise zur Ausführung mehrerer Geschäftsanwendungen auf ein und demselben System verwendet. So kann ein Unternehmen seine IT-Ressourcen heute besser nutzen und die Kosten für die Implementierung eines neuen Servers sparen, wenn das Unternehmen eine neue Anwendung benötigt.

**Vertriebsspezifische Maßnahmen**

- Nutzen Sie das Potenzial unserer Kunden, Ihrer zukünftigen Neukunden und arbeiten mit ISVs und BPs vor Ort zusammen, um den Verkauf von Lösungen auf IBM System i im Vergleich zu Wintel zu fördern.
- Nutzen Sie das Vertical Industry Program (VIP), um Nischenmärkte zu finden, die von expandierenden kleinen Unternehmen dominiert werden.
- Nutzen Sie Co-Marketing-Möglichkeiten mit ISVs und Branchenverbänden.

1. Kontaktaufnahme mit Kunden, die mit älteren System i Modellen (810, 825) arbeiten, mit der Aufforderung, auf 525 Express AUFZURÜSTEN. Upgrades für Modell 810/825 werden am 1. Dezember 2007 zurückgezogen. Für ein Unternehmen kann es von Interesse sein, den Rest- und Buchwert ihrer 8xx-Systeme zu realisieren, indem sie vor diesem Stichtag auf System i 525 Express aufrüsten.

2. Kontaktaufnahme mit Kunden, die mit den Modellen 270, 820, 830, 840, 7xx arbeiten, mit der Aufforderung, ihre älteren System i Modelle durch 525 Express AUSZUTAUSCHEN. System i 525 Express bietet höhere Leistung zu einem angemessenen Preis, so dass Sie neue Funktionalität hinzufügen oder Anwendungen von mehreren Servern konsolidieren können, um Einsparungen zu erzielen und Ihre Geschäftstätigkeit auszubauen. Sie können zudem einen zweiten Prozessor hinzufügen, um auf dem 525 neue Anwendungen zu einem Bruchteil der früheren Kosten auszuführen.

3. Wenn ein Kunde eine ältere Version des Betriebssystems i5/OS Version 5 Release 2 ausführt, wird das Ende des Servicezeitraums am 1. September 2007 erreicht. Diese Kunden sollten ihre Geschäftsprozesse nicht auf einem nicht unterstützten Betriebssystem abwickeln. Sie sollten vor dem 31. Dezember 2007 auf i5/OS Version 5 Release 3 aufrüsten, ansonsten kann das Betriebssystem nicht mehr aktualisiert werden.

Nutzen Sie die neuen Promotionaktionen für das Quartal, um Geschäfte abzuschließen:

- IGF-Niedrigzinsfinanzierung
- Promotionaktionen vor Ort

**Cross-Selling**

- SWG-Produkte, BladeCenter und System x, IGF-Finanzierung, IBM Total Storage

**Preise**

| | |
|---|---|
| 515 Express | 7.895 €* |
| 525 Express | 36.500 €* |

* Hinweis: Angegebene Preise in € sind Listpreise für die Basiskonfiguration Stand April 2007 zuzügl. gesetzl. MwSt. Änderungen der Preise, technischen Angaben durch IBM ohne vorherige Ankündigung bleiben vorbehalten.

# IBM System i5 520 Express

Die integrierte System i5 520 Express besticht durch außergewöhnliche Leistung, Flexibilität und Sicherheit. Die mit POWER5+ Technologie ausgestatteten Maschinen werden mit dem Betriebssystem i5/OS, integrierter DB2-Datenbank, Sicherheits- und Backup-Funktionen ausgeliefert.

## SYSTEM I5 520 EXPRESS ENTRY 600/30 CPW

| | |
|---|---|
| 1 GB Hauptspeicher, 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, QIC-Bandlaufwerk, 30 GB, DVD-ROM, Twinax-Adapter, Betriebssystem i5/OS, 1 Jahr Software-Wartung, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7140 | **11.505,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **115,00 €*** |
| Optional IBM System i5 Accelerator #7680 | **14.499,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V1547 | **4.740,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS ENTRY PLUS 600/30 CPW

| | |
|---|---|
| 1 GB Hauptspeicher, 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, QIC-Bandlaufwerk, 30 GB, DVD-ROM, Twinax-Adapter, Betriebssystem i5/OS, Query, DB2 Query & SQL Toolkit, iSeries Access, WebSphere Development Studio, 1 Jahr Software-Wartung, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7141 | **14.171,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **115,00 €*** |
| Optional IBM System i5 Accelerator #7681 | **14.499,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V1547 | **4.740,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS ENTRY PLUS 600/30 CPW + RAID

| | |
|---|---|
| wie Entry Plus, jedoch zusätzlich: 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, RAID-Enabler-Karte, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7142 | **18.282,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **115,00 €*** |
| Optional IBM System i5 Accelerator #7682 | **14.499,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 42V1547 | **4.740,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS GROWTH 1200/60 CPW

| | |
|---|---|
| 2 GB Hauptspeicher, 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, QIC-Bandlaufwerk, 30 GB, DVD-ROM, Twinax-Adapter, Betriebssystem i5/OS, Query, DB2 Query & SQL Toolkit, iSeries Access, WebSphere Development Studio, 1 Jahr Software-Wartung, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7148 | **29.913,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **192,00 €*** |
| Optional IBM System i5 Accelerator #7687 | **14.499,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 12X6761 | **7.130,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS GROWTH 1200/60 CPW + RAID

| | |
|---|---|
| wie Growth, jedoch zusätzlich: 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, RAID-Enabler-Karte, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7143 | **34.025,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **192,00 €*** |
| Optional IBM System i5 Accelerator #7354 | **14.499,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 12X6761 | **7.130,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS TURBO 3800/60 CPW

| | |
|---|---|
| 4 GB Hauptspeicher, 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, QIC-Bandlaufwerk, 30 GB, DVD-ROM, Twinax-Adapter, Betriebssystem i5/OS, Query, DB2 Query & SQL Toolkit, iSeries Access, WebSphere Development Studio, 1 Jahr Software-Wartung, 1 Jahr Gewährleistung, 9405-520, Edition-Feature #7144 | **45.748,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **330,00 €*** |
| Keine Möglichkeit für die Option IBM System i5 Accelerator | |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 12X6761 | **7.130,00 €*** |

## SYSTEM I5 520 EXPRESS TURBO 3800/60 CPW + RAID

| | |
|---|---|
| wie Turbo, jedoch zusätzlich: 2 Festplatten, 35 GB, 15K RPM, RAID-Enabler-Karte 9405-520, Edition-Feature #7152, 1 Jahr Gewährleistung | **49.859,00 €*** |
| Monatliche Wartung | **330,00 €*** |
| Keine Möglichkeit für die Option IBM System i5 Accelerator | |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 12X6761 | **7.130,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM System i5 Express Power Page

**Merkmale dieses Express Offerings**
- Einfache Installation und einfaches Systemmanagement
- Attraktiver Preis und niedrige Gesamtkosten
- Leistungssteigerung über IBM Accelerator für IBM System i5, um Verarbeitungskapazität zum Ausführen zusätzlicher Anwendungen dynamisch hinzuzufügen
- Erweiterungsmöglichkeiten auf bis zu 10 dynamische logische Partitionen (LPARs) pro Prozessor, bis zu 32 GB Hauptspeicher und bis zu 39 TB Plattenspeicherkapazität

**Wichtige Features:**
- Integriertes Betriebssystem, integrierte Datenbanken und moderne Tools für die Anwendungsentwicklung
- Integrierte Virenschutz- und Sicherheitsfunktionen mit Prüfung, Schutz und Steuerung der Erstellung von Zertifikaten
- Integrierte Backup- und Recoveryfunktionen für die Betriebssystemumgebungen i5/OS, Windows, Linux und UNIX
- Integrierte Performance-Optimierung und integriertes Performance-Management mit automatischen Funktionen für Selbstverwaltung und Selbstheilung, um die Kosten für Systemmanagement und -wartung kontrollieren zu können
- Integrierter Web-Server mit Wizard-basierter Konfiguration und webbasiertem Systemmanagement

**Verbesserungen Express Offering:**
- POWER5+ Prozessoren mit 1,9 GHz für das System i5 520 – dadurch bessere Performance und Skalierbarkeit
- Capacity On Demand für das System i5 520 Express – Möglichkeit zum dynamischen Hinzufügen von Verarbeitungskapazität für das Ausführen zusätzlicher Anwendungen

**Leistungssteigerung durch IBM Accelerator für IBM System i5:**
- Kapazitätssteigerung für neue Anwendungen, d. h. für Kunden, die ihre Kerngeschäftsanwendungen z. B. um webfähige Java- und Groupware-Anwendungen oder Linux-Lösungen erweitern möchten.
- Leistungssteigerung von 600/30 CPW auf 3100/30 CPW bzw. von 1200/60 CPW auf 3800/60 CPW bei gleicher Prozessorgruppe (P10)
- Unterstützung von bis zu 10 LPARs mit i5/OS, Linux und/oder AIX
- Einmalige und unwiderufliche Aktivierung via SW-Key
- Dynamisches Hinzufügen von Kapazität (Memory/CPU) zu einer LPAR ist eine Funktionalität im Zusammenhang mit Partitioning (nicht vom Accelerator, da dieser nur die Gesamtleistung des jeweiligen Systems erhöht)

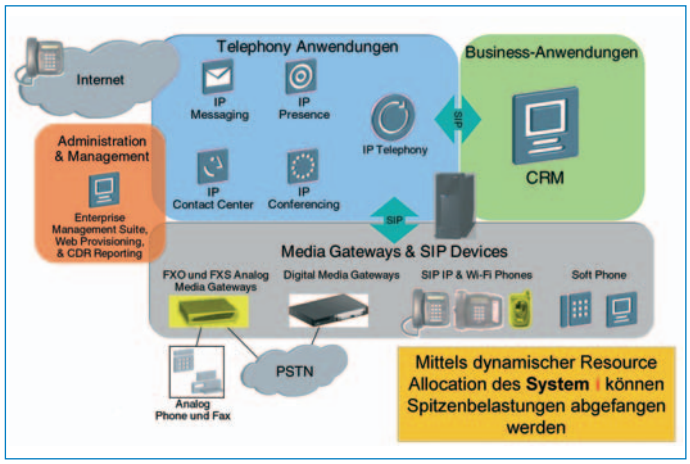
**Vorteile für den Kunden:**
- Bessere Nutzung von IT-Investitionen
- Sichere und kontinuierliche Geschäftsprozesse
- Vereinfachung der IT-Umgebung und Ausführung nahezu aller Anwendungen

**Vorteile für Business Partner:**
- Höherer Ertrag durch schnelle Implementierung
- Geringerer zeitlicher Aufwand für den Support
- Neue Geschäftschancen für Anwendungsworkloads und Geschäftsprozesse sowie branchenweit erstklassige Funktionen für die Konsolidierung

**Zielgruppe:**
Kleine und mittlere Unternehmen, die an einem zentralen Business-System interessiert sind, das flexibel und benutzerfreundlich ist sowie genügend Spielraum für ein Wachstum des Unternehmens lässt, da es erweitert werden kann und alle wichtigen Betriebssystemumgebungen und Umgebungen für die Anwendungsentwicklung unterstützt

| | |
|---|---|
| **Kosten:** | Ab 11.505 Euro |
| **Finanzierung:** | Flexibel einsetzbare Finanzierungsoptionen von IBM Global Financing mit niedrigen monatlichen Raten |
| **Verfügbarkeit:** | Weltweit |
| **Geplanter technischer Support:** | Nutzung der vorhandenen Infrastruktur und Rollout-Pläne des technischen Supports für System i5 Systeme |

## System i IP Telephony Suite




## IBM System i IP Telephony Express

**Beschreibung:** Es handelt sich um eine Komplettlösung für SMB-Kunden zur Implementierung von IP-Telefonie – einschließlich System i Plattform, Telefoniesoftware und -hardware (Handsets sowie ein Gateway) von 3COM. Nur die 3COM HW wird seitens 3COM geliefert – nicht seitens IBM. Die Lösung steht als Paket für 100, 250, 500 und 1.000 Benutzer zur Verfügung.
**Wichtige Features:** • Vollständig konfigurierte Lösung zur Implementierung von IP-Telefonie auf einem zentralen System vs. mehrerer Server, die für die Implementierung von Lösungen anderer Anbieter erforderlich sind • Unterstützung des Session Initiation Protocol (SIP) zur Vereinfachung der Integration vorhandener (oder zukünftiger) Collaboration- und Geschäftsanwendungen des Kunden
**Hauptvorteile für den Kunden:** • Niedrigere Kosten für traditionelle Telefonie und Steigerung der Mitarbeiterproduktivität mithilfe einer IP-Telefonielösung • Offene Architektur und eine auf Standards basierende Lösung zur Integration von Telefonie mit Collaboration- und Geschäftsanwendungen • Implementierung einer kompletten IP-Telefonielösung auf einem einzigen, einfach zu verwaltenden System mithilfe von IBM System i Management-Tools; Nutzung der Vorteile des System i im Hinblick auf Einfachheit, Zuverlässigkeit, Integration, vertikale Erweiterbarkeit und Sicherheit im Rahmen einer IP-Telefonielösung
**Hauptvorteile für Business Partner:** • Ihre Kunden stellen auf eine IP-Telefonielösung um – es geht nur um das 'wann', nicht das 'ob'. Mit Hilfe dieses Angebots können Sie Ihre Chancen zum Verkauf dieser Lösung bei nur minimalen Investitionen nutzen. • Alle Komponenten – von IBM und 3COM – werden im Rahmen der bekannten Prozesse über IBM bestellt.
Zielgruppe: Unternehmen mit 100 bis 1.000 Mitarbeitern, die bisher nicht mit einer IP-Telefonielösung/VoIP arbeiten. System i Kunden sind zunächst die wichtigste Zielgruppe – dies wird im Lauf des Jahres 2007 bei zunehmender Integration mit IBM Collaboration- und ISV-Anwendungen aber auch auf andere Bereiche ausgedehnt.
**Kosten:** Der Einstiegspreis für System i IP Telephony Express Lösungen liegt bei ca. 45.500 € für 100 Benutzer, für Unternehmen mit ca. 500 Mitarbeitern bei lediglich ca. 116.000 €. Die einzelnen Editionen dieser Lösung enthalten ein System i, die gesamte erforderliche Software von 3COM.
**Finanzierung:** Für die gesamte Lösung stehen Angebote von IBM Global Financing zur Verfügung.
**Regionen:** Die Lösung ist in allen Regionen verfügbar.
**Technischer Support:** Es handelt sich um ein IBM Produkt. Der weltweite Support durch Mitarbeiter im IBM Pre-Sales und im technischen Support wird mit 3COM so koordiniert, dass Kunden, die sich an eines der beiden Unternehmen wenden, mit der jeweils zuständigen Supportfunktion verbunden werden. Als weiterer Kaufanreiz können im System i Configurator Wartungsoptionen für Hardware und Software ausgewählt werden.

Angegebene Preise in € sind Listpreise Stand März 2007 und verstehen sich zuzügl. gesetzl. MwSt. Änderungen der Preise technischen Angaben durch IBM ohne vorherige Ankündigung bleiben vorbehalten.

## System i IP Telephony Express Packages

**Acht neue 520 Telephony Express Packages**

| Telephony Express HA | Telephony Express |
|---|---|
| System-Paar (Primary & Secondary) | Einzelsystem (bestehendes System für Backup/Secondary angenommen) |
| 4 Packages für 9405-520: | 4 Packages für 9405-520: |
| 100 User 1-Wege Primary & 1-Wege Secondary<br>250 User 1-Wege Primary & 1-Wege Secondary<br>500 User 1-Wege Primary & 1-Wege Secondary<br>1000 User 1/2-Wege Primary & 1/2-Wege Secondary | 100 User 1-Wege Primary<br>250 User 1-Wege Primary<br>500 User 1-Wege Primary<br>1000 User 1/2-Wege Primary |
| Beinhaltet Basishard- & Software (für jedes System) | Beinhaltet Basishard- & Software |
| • 1 – 2 GB Hauptspeicher<br>• 1 – 2 70 GB DASD<br>• 1 DVD-ROM-Laufwerk<br>• IBM Software als Standard Edition<br>• Spezifizierte 3COM IP Telephony Software | • 1 – 2 GB Hauptspeicher<br>• 1 – 2 70 GB DASD<br>• 1 DVD-ROM-Laufwerk<br>• IBM Software als Standard Edition<br>• Spezifizierte 3COM IP Telephony Software |

## System i IP Telephony Express Packages IBM 9406-520

| Single | User | Server FC (P) | Server FC (S) | n-way | HSP (GB) | DASD (GB) | TAPE (GB) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 45.500 € | 100 | 7381 | | 1 | 1 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 70.600 € | 250 | 7382 | | 1 | 1 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 116.100 € | 500 | 7383 | | 1 | 2 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 197.400 € | 1000 | 7384 | | 1/2 | 2 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| **High Availability Bundle** | | | | | | | |
| 70.200 € | 100 | 0486 | 9734 | 1 | 1 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 95.200 € | 250 | 0487 | 9734 | 1 | 1 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 141.000 € | 500 | 0488 | 9734 | 1 | 2 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |
| 224.800 € | 1000 | 0489 | 9735 | 1/2 | 2 | 2 x 70 | 30 – Cartridge |

Angegebene Preise in € sind Listpreise Stand März 2007 und verstehen sich zuzügl. gesetzl. MWSt. Änderungen der Preise technischen Angaben durch IBM ohne vorherige Ankündigung bleiben vorbehalten.

**Bei den 1-Wege-Systemen wurde zusätzlich eine 2. DASD hinzugefügt.**

100/250/500/1.000 – User Single (incl. Linux Partitioning):

| | | |
|---|---|---|
| Preis beinhaltet: IBM 9405-520, 1.9 GHz, | 1 way (3.800cpw) | 1 x 1 |
| | 1/2 way (3.800-7.100 cpw) | 1 x |
| 5722-SS1 i5/OS | | 1 x 1 |
| 5722-DR1 IBM Director | | 1 x 1 |
| 5722-WE2 Web Enablement | | 1 x 1 |
| 5639-3CM 3Com Telephony Suite for System i: | | |
| Analog FXS Media Gateway 1 Port License: | | 1 x 4/1 x 8/<br>1 x 24/1 x 24 |
| Messaging Seat License | | 1 x 100/1 x 250/<br>2 x 250/4 x 250 |
| Standard Phone License | | 2 x 50/1 x 250/<br>2 x 250/1 x 1.000 |
| Messaging Server License: | | 1 x 1 |
| Telephony Server License | | 1 x 1 |
| 5733-SPP IBM SW-Maintenance | | 1 x 1 Jahr |
| 5771-3CM 3Com SW-Maintenance | | 1 x 1 Jahr |

100/250/500/1.000 User High Availability (incl. Linux Partitioning):

| | | |
|---|---|---|
| Preis beinhaltet: IBM 9405-520, 1.9 Ghz, | 1 way (3.800 cpw) | 2 x 1 |
| | 1/2 way (3.800-7.100 cpw) | 2 x 1 |
| 5722-SS1 i5/OS | | 2 x 1 |
| 5722-DR1 IBM Director | | 2 x 1 |
| 5722-WE2 Web Enablement | | 2 x 1 |
| 5639-3CM Telephony Suite for System i: | | |
| Analog FXS Media Gateway 1 Port License: | | 1 x 4/1 x 8/<br>1 x 24/1 x 24 |
| Messaging Seat License | | 1 x 100/1 x 250/<br>2 x 250/4 x 250 |
| Standard Phone License | | 2 x 50/1 x 250/<br>1 x 500/1 x 1.000 |
| Messaging Server License: | | 2 x 1 |
| Telephony Server License | | 2 x 1 |
| 5733-SPP IBM SW-Maintenance | | 2 x 1 Jahr |
| 5771-3CM3Com SW-Maintenance | | 2 x 1 Jahr |

## Fragen Sie Ihren Distributor nach System i Express Seller Angeboten

**Avnet**
**Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.ps.avnet.com/de

**Ansprechpartner:**
Gerd Oppermann
Gerd.oppermann@avnet.com
Tel.: +49 (0) 27 36/49 13 00

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75
81379 München
www.azlan.de

**Ansprechpartner:**
Martin Bichler
mbichler@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 44

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com

**Ansprechpartnerin:**
Katrin Henze
Katrin.Henze@magirus.com
Tel.: +49 (0) 7 11/72 81 62 32

**Weitere Informationen zu den Express Paketen erhalten Sie unter:**
http://www-5.ibm.com/de/mittelstand/angebote/angebot_produkte.html

# IBM System x

**Die System x Express Seller Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

## IBM System x3200 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Pentium D915 Prozessor mit 2.8 GHz,** 2 x 2 MB L2 Cache, 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, SimpleSwap SATA, CD Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. 4362E2G | **488,00 €*** |
| **Intel Xeon 3040 Prozessor mit 1.87 GHz,** 2 x 1 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, HotSwap SATA/SAS, CD Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. 4362E4G | **693,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9367 | **491,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9356 | **1.090,00 €*** |

### OPTIONEN FÜR SYSTEM X3200 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| 36 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| IBM Go Vault Drive, Best.-Nr. 42C3958 | **377,00 €*** |
| Go Vault 80 GB Cartridge, Best.-Nr. 42C3959 | **226,00 €*** |
| IBM 36/72 DDS Gen 5 Tape Drive, Best.-Nr. 42D8755 | **497,00 €*** |
| DDS Gen 5 Data Cartridge (36/72 GB), Best.-Nr. 42D8754 | **88,00 €*** |
| H/H 200/400 LTO Gen Tape Drive, Best.-Nr. 42D8753 | **1.240,00 €*** |
| LTO Gen 2 Data Cartridge (200/400 GB), Best.-Nr. 42D8752 | **242,00 €*** |
| 160/320 VXA 3 Tape Drive, Best.-Nr. 42D8751 | **975,00 €*** |
| VXA Data Cartridge, Best.-Nr. 42D8750 | **259,00 €*** |
| 160 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7590 | **124,00 €*** |
| 250 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7594 | **159,00 €*** |

## IBM System x3250 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Xeon 3050 Prozessor mit 2.13 GHz,** 2 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, SATA/SAS, Optical Drive 24x – 10x, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. 4364K1G | **864,00 €*** |
| **Intel Pentium D945 Prozessor mit 3.4 GHz,** 4 MB L2 Cache, 512 MB Hauptspeicher, SATA, Optical Drive 24x - 10x, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. 4364K2G | **772,00 €*** |
| **Intel Xeon 3210 Prozessor mit 2.13 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, 2 x 250 GB SATA, DVD/CD-RW, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. 4364K3G | **1.720,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9375 | **228,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9364 | **515,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM System x3400 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.0 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, SAS, ServeRAID 8k-I, HotSwap Power, CD-ROM 48x, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7976E3G | **1.380,00 €*** |
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.0 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, 3 x 73 GB 10k SAS, ServeRAID 8k, HotSwap Power, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7976K1G | **1.880,00 €*** |
| **Intel Xeon E5310 Quad Core Prozessor mit 1.6 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, Open Bay, SAS, ServeRAID 8k-I, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7976KCG | **1.650,00 €*** |
| **Intel Xeon E5310 Quad Core Prozessor mit 1.6 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, ServeRAID 8k, 3 x 146 GB (15k) SAS, DVD/CD-RW,1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7976KDG | **3.120,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9369 | **196,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9358 | **698,00 €*** |

### OPTIONEN FÜR SYSTEM X3400 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| 160/320 VXA 3 Tape Drive, Best.-Nr. 42D8751 | **975,00 €*** |
| 1 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0608 | **288,00 €*** |
| 2 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0611 | **502,00 €*** |
| 4 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0614 | **1.050,00 €*** |
| 160 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7590 | **124,00 €*** |
| 2.0 GHz Xeon 5130/1333/4 MB (x3400, x3500), Best.-Nr. 43W8174 | **581,00 €*** |
| 250 GB SATA HS 3 GB/S HDD, Best.-Nr. 43W7598 | **159,00 €*** |
| 250 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7594 | **159,00 €*** |
| 36 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| Redundant Power + Cooling Option, Best.-Nr. 43W8212 | **156,00 €*** |
| 160 KB HotSwap SATA Platte, Best.-Nr. 41Y8208 | **118,00 €*** |

## IBM System x3500 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.33 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, HotSwap SAS, ServeRAID 8k, HotSwap Power, DVD-Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7977E4G | **2.070,00 €*** |
| **Intel Xeon E5310 Quad Core Prozessor mit 1.6 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, Open Bay, ServeRAID 8k, HotSwap Power, DVD-R-Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7977K4G | **2.140,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9370 | **311,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9359 | **1.150,00 €*** |

### OPTIONEN FÜR SYSTEM X3500 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| 1 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0608 | **288,00 €*** |
| 2 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0611 | **502,00 €*** |
| 4 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0614 | **1.050,00 €*** |
| 160 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7590 | **124,00 €*** |
| 2.0 GHz Xeon 5130/1333/4 MB (x3400, x3500), Best.-Nr. 43W8174 | **581,00 €*** |
| 250 GB SATA HS 3 GB/S HDD, Best.-Nr. 43W7598 | **159,00 €*** |
| 250 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7594 | **159,00 €*** |
| 36 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| Redundant Power + Cooling Option, Best.-Nr. 43W8212 | **156,00 €*** |
| 160 KB HotSwap SATA Platte, Best.-Nr. 41Y8208 | **118,00 €*** |
| 2,33 GHz Xeon Prozessor, Best.-Nr. 43W8175 | **771,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM System x3550 Express

## SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.0 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, 2 x 73 GB (10k) SAS, DVD-R-Laufwerk, ServeRAID 8k-I, 2 x HotSwap Power, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7978E2G | **1.950,00 €*** |
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.33 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, 3.5“ SAS, ServeRAID 8k-I, HotSwap Power, DVD-R-Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7978E3G | **1.560,00 €*** |
| **Intel Xeon E5345 Quad Core Prozessor mit 2.3 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, Open Bay, DVD/CD-RW, 2.5“ SAS, ServeRAID 8k-I, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7978KFG | **2.110,00 €*** |

## SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9369 | **196,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9358 | **698,00 €*** |

## OPTIONEN FÜR SYSTEM X3550 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| 160 GB HotSwap SATA II, Best.-Nr. 41Y8208 | **118,00 €*** |
| 1 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0608 | **288,00 €*** |
| 2 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0611 | **502,00 €*** |
| 4 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0614 | **1.050,00 €*** |
| 2.00 GHz Xeon5130/1033/4 MB (x3550), Best.-Nr. 43W8173 | **581,00 €*** |
| 250 GB SATA HS 3 GB/S HDD, Best.-Nr. 43W7598 | **159,00 €*** |
| 36 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5“ HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| 160 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7590 | **124,00 €*** |
| 250 GB SimpleSwap SATA, Best.-Nr. 43W7594 | **159,00 €*** |
| Redundant Power 670 W, Best.-Nr. 43W8213 | **126,00 €*** |
| 73 GB 10k SAS, Best.-Nr. 40K1097 | **294,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.



*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM System x3650 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.3 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, 3.5" SAS, ServeRAID 8k-I, HotSwap Power, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7979E2G | **1.780,00 €*** |
| **Intel Xeon Prozessor mit 2.33 GHz,** 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, 3 x 73 GB (10k) SAS, ServeRAID 8k, 2 x HotSwap Power, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7979E3G | **2.550,00 €*** |
| **Intel Xeon E5310 Quad Core Prozessor mit 1.6 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, Open Bay, ServeRAID 8k-I, HotSwap Power, DVD-R-Laufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7979KCG | **1.710,00 €*** |
| **Intel Xeon E5335 Quad Core Prozessor mit 2.0 GHz,** 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, 3 x 146 GB (15k) 2.5" SAS, DVD/CD-RW, ServeRAID 8k, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7979KJG | **3.850,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9370 | **311,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9359 | **1.150,00 €*** |

### OPTIONEN FÜR SYSTEM X3650 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| ServeRAID 6M, Best.-Nr. 42C1653 | **623,00 €*** |
| 73 GB 10K U320 SFF SAS HS HDD Option, Best.-Nr. 40K1097 | **294,00 €*** |
| 2.33 GHz Xeon 5140 /1333/4 MB (x3650), Best.-Nr. 43W8175 | **771,00 €*** |
| 36 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| Power Supply, Best.-Nr. 43W8246 | **162,00 €*** |
| 1 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0608 | **288,00 €*** |
| 2 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0611 | **502,00 €*** |
| 4 GB FBDIMM, Best.-Nr. 43X0614 | **1.050,00 €*** |

## IBM System x3655 Express

### SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **AMD Opteron 2216 Dual Core Prozessor mit 2.4 GHz,** 2 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, SAS, Open Bay, HotSwap, ServeRAID 8k-I, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7985E4G | **1.780,00 €*** |
| **AMD Opteron 2218 Dual Core Prozessor mit 2.6 GHz,** 2 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, ServeRAID 8k, 3 x 146 GB HDD, 2 x Powersupply, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 7985E5G | **2.928,00 €*** |

### SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9368 | **304,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9357 | **1.160,00 €*** |

### OPTIONEN FÜR SYSTEM X3200 EXPRESS (AUSWAHL)

| | |
|---|---|
| 36 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7480 | **231,00 €*** |
| 146 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7481 | **239,00 €*** |
| 73 GB 15k SAS 3,5" HDD, Best.-Nr. 43W7482 | **472,00 €*** |
| Power Supply, Best.-Nr. 43W8246 | **162,00 €*** |
| 73 GB 10k SAS, Best.-Nr. 40K1097 | **294,00 €*** |
| IBM 36/72 DDS Gen 5 Tape Drive, Best.-Nr. 42D8755 | **497,00 €*** |
| DDS Gen 5 Data Cartridge(36/72 GB), Best.-Nr. 42D8754 | **88,00 €*** |
| H/H 200/400 LTO Gen Tape Drive, Best.-Nr. 42D8753 | **1.240,00 €*** |
| LTO Gen 2 Data Cartridge (200/400 GB), Best.-Nr. 42D8752 | **242,00 €*** |
| 160/320 VXA 3 Tape Drive, Best.-Nr. 42D8751 | **975,00 €*** |
| VXA Data Cartridge, Best.-Nr. 42D8750 | **259,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM xSeries 3850 Express

### SPEZIFIKATIONEN

**2 x Intel Xeon 7120N Prozessor mit 3.0 GHz,** 1 MB L2 Cache, 4 MB L3 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, 2 x 1300 W Powersupply, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 8864EDG — **7.200,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9372 — **561,00 €***

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, Best.-Nr. 41W9361 — **1.960,00 €***

## IBM BladeCenter Chassis Express

Das IBM BladeCenter Chassis bietet eine breite Auswahl von Netzwerkoptionen, die in das Gehäuse integriert sind. Damit können die Infrastruktur sowie die Verwaltung vereinfacht und die Gesamtbetriebskosten (TCO) gesenkt werden. Die innovative Gestaltung senkt den Kabelbedarf um bis zu 83 Prozent. Mit der XpandOn-Demand-Funktion für die horizontale Skalierbarkeit können Sie nach Bedarf Serverkapazität hinzuerwerben.

### SPEZIFIKATIONEN

7U-Rackmodell, 4 x 2000 W Netzteile (HotSwap), Platz für 14 x 2-Wege-Blades oder 7 x 4-Wege-Blades, 1 x Management-Modul, CD-ROM-Laufwerk, Diskettenlaufwerk, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best-Nr. 8677ERG — **2.360,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 61P7613 — **1.030,00 €***

## IBM BladeCenter Express

Die Blade Server sind kostengünstige Server mit herausragender Verwaltbarkeit und hoher Rack-Dichte.

### SPEZIFIKATIONEN

**Intel Xeon Prozessor 2.0 GHz** mit 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Best.-Nr. 8853E3G — **1.690,00 €***

**Intel Xeon Prozessor 2.33 GHz** mit 2 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Best.-Nr. 8853E4G — **1.770,00 €***

**Intel Xeon Prozessor 3.0 GHz** mit 4 MB L2 Cache, 2 x 512 MB Hauptspeicher, Best.-Nr. 8853E6G — **2.330,00 €***

**Intel Xeon E5320 Quad Core Prozessor 1.86 GHz** mit 8 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Hauptspeicher, Best.-Nr. 8853E7G — **1.680,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 12X6881 — **185,00 €***

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade - 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 12X6882 — **265,00 €***

## IBM IntelliStation Open Graphics Modelle Express

Die IBM IntelliStation Open Graphics Modelle bieten eine höhere Flexibilität bei der Konfiguration durch die Auswahl von optionalen Grafikkarten. Achtung: Zu jedem eServer IntelliStation Open Graphics Modell muss eine der verfügbaren Grafikkarten (siehe Optionen) mitbestellt werden.

### SPEZIFIKATION M PRO MODELL

**Intel E 6700 Prozessor mit 2.66 GHz,** 2 MB L2 Cache, 2 x 1 GB Memory, 160 GB SATA, DVD/CD-RW, MS Vista Business, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. Z297GGE — **1.400,00 €***

**Intel Q 6600 Prozessor mit 2.4 GHz,** 2 x 4 MB L2 Cache, 4 x 1 GB Memory, 250 GB (7k) SAS, Win XP 64 DVD/CD-RW, 1 Jahr Gewährleistung, Best.-Nr. Z297HGE — **1.350,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 12X6775 — **95,00 €***

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 12X6776 — **176,00 €***

### OPTIONEN FÜR M PRO MODELLE (AUSWAHL)

NVIDIA (TM) Quadro NVS 285, Best.-Nr. 13M8475 — **135,00 €***

NVIDIA (TM) Quadro FX 1500, Best.-Nr. 13M8482 — **516,00 €***

NVIDIA (TM) Quadro FX 3500, Best.-Nr. 13M8476 — **1.048,00 €***

NVIDIA (TM) Quadro FX 4500, Best.-Nr. 13M8477 — **1.370,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## 10 hoch 4 - Melden Sie sich jetzt an!

**Zielsetzung:** Attraktive Konditionen für 2nd Tier Partner
**Laufzeit:** 01.07.2007 bis 30.09.2007
**Fokus:** ausschließlich System x Hardware Sales Out Umsätze Reported im BPSR
**Terms & Conditions[1]:**

- Erreichen Sie Ihr individuelles Umsatzwachstumsziel
- 10% Umsatzrückvergütung möglich
  i.) 5% für min € 10K Umsatz (€ 5K Maximum)
  ii) 5% für 40% Options Attach Rate (€ 5K Maximum)
- € 10 K Umsatz in Q3 07 ist Minimum
- € 10 K Bonus maximal möglich

T2 Business Partner, die Ihr Persönliches System x HW Sales-Out Wachstumsziel (Bezug über Distributoren, gemessen im BPSR) im 3. Quartal 2007 erreichen, erhalten einen Bonus von 5% (max. € 5K) auf ihren gemeldeten Umsatz . Weitere 5% (max. € 5K ) werden rückvergütet wenn 40% des Umsatzes mit Optionen getätigt wurde. Es muß ein Mindestumsatz von € 10k im 3.Q. 2007 erreicht werden um den Bonus zu erhalten. Die Obergrenze des Bonus liegt bei max. € 10k für einen Sales-Out Umsatz von € 100k oder mehr.

[1] Gilt nur für die IBM Business Partner, die sich auf der 10hoch4 Webseite mit ihrer Gültigen PartnerWorld ID angemeldet haben und ihr ‚10hoch4' Umsatzziel erreichen. Ausgeschlossen sind IBM Geschäftspartner die von der BPO Organisation betreut werden. Geschäftspartner die ein BDP, QDF oder sonstiges Incentivierungsprogramm erhalten sind ebenfalls von 10hoch4 ausgeschlossen. Die IBM behält sich vor, ohne Angabe von Gründen dieses Programm zurückzuziehen.

**Weitere Infos und Anmeldung unter:**
▶ **ibm.com**/de/partners/10hoch4/

## VIRTUALIZE IT

Virtualisierung gehört zu einem der gefragtesten Themen in der IT Landschaft. Aus diesem wichtigen Grund haben wir die Breakfast Briefings 2007 um eine weitere interessante Veranstaltung erweitert. Wir präsentieren Ihnen an 10 Orten das Zusatzevent 'VIRTUALIZE IT'. Direkt im Anschluss an das IBM System x Breakfast Briefing können Sie sich mit einem kleinen Imbiss stärken und dann noch ausführlicher – als am Vormittag – zum Thema Virtualisierung informieren.

**Termine:**
13.09. Köln • 25.10. München • 08.11. Frankfurt

**Anmeldung unter:**
▶ **ibm.com**/de/events/breakfast/agenda-virtualize.html

## BladeCenter Promo 4 + 1

**Beim Kauf von 4 Express Seller Blades gibt es das BladeCenter Chassis gratis dazu.**

Weitere Infos bei Ihrem Distributor

## First In Enterprise – BladeCenter Endkunden Promo

**für Kunden, die erstmals eine IBM Blade-Konfiguration kaufen, gilt:**

- IBM verkauft ein BladeCenter Chassis für 1 €.
- Bedingung: Kunde kauft mindestens 2 Blades und 1 Switch. Komplette BladeCenter Konfiguration wird mit 25 % Nachlaß auf UPE ( IBM Listenpreis ) angeboten
- Wenn der Kunde 14 Blades im Rahmen der Promo kauft, erhält er diese zum Preis von 7 Blades
- Limitierung auf 1 BladeCenter Konfiguration pro Kunden
- Promo gilt für Q3 und Q4 2007
- Weitere Informationen: Jörg Dehnen – dehnen@de.ibm.com
  First In Enterprise - High End Server x3950

## Endkunden Promo High End Server x3950

**für Kunden, die erstmals eine IBM High End Server x3950 Konfiguration kaufen, gilt:**

- IBM verkauft jeweils eine x3950E Expansion Unit und 4 Xeon MP Prozessoren für jeweils 1 €.
- Bedingung: Kunde kauft einen x3950 Server mit folgender Mindestausstattung: 2 zusätzliche Xeon MP Prozessoren, 16 GB zusätzlicher memory ( 8 GB für das Basis System und 8 GB für das x3950E ), 2 Festplatten und 1 Raid-Controller
- IBM bietet 25% Nachlaß auf den IBM UPE Listenpreis ( 35% für den Channel ) auf die x3950 Basiseinheit und alle dazugehörigen Optionen
- Prozessoren: Es stehen folgende Prozessoren zur Auswahl: 7110, 7120, 7130, 7140 und 7150. Die kostenfreien Prozessoren müssen von der gleichen Art sein wie die im x3950 Basissystem
- Promo gilt für Q3 2007
- Weitere Informationen: Jörg Dehnen - dehnen@de.ibm.com

## Energieeffizienz – Die Herausforderung

**Sparen Sie CO2 und Geld mit IBM und AMD**

- **Das Angebot:** IBM berechnet den Energiebedarf für jedes IBM BladeCenter mit AMD Prozessoren und eine vergleichbare non-AMD basierte HP Blade Konfiguration (tools: IBM Power Calculator und entsprechendes HP tool )
- IBM gibt dem Kunden aufgrund dieser Berechnung die Energie-Einsparungen bei der IBM/AMD Konfiguration gegenüber der HP-Konfiguration an
- Wenn die tatsächlich gemessene Differenz/Ersparnis ( Kunde ist zuständig, diese Messungen durchzuführen ) kleiner ist als die von IBM vorab berechnete, dann gewährt IBM die Differenz als einen Nachlaß beim nächsten Einkauf
- Promo gilt für Q3 2007
- Administration und Detailvereinbarung: lutz_boehm@de.ibm.com

## BladeCenter Ignition Promo für IBM System i Kunden

- Zielgruppe: a) Kunden mit bereits installiertem Betriebssystem V5R4
  b) Kunden, die bisher schon System x Anbindung nutzen (via IXA/IXS)
- Offering: > Endkunde:
- 1 x BladeCenter Chassis und bis zu 3 x Blades mit einem Nachlaß in Höhe von 50% auf den IBM Listpreis ( UPE ). Zusätzliche Blades und Optionen werden im Rahmen der Promo mit 40% Nachlaß auf den IBM Listpreis ( UPE ) angeboten.
- T1/Disti:
- 1 x BladeCenter Chassis und bis zu 3 x Blades in Höhe von 50% auf den IBM Channel-Preis.
- Zusätzliche Blades und Optionen werden im Rahmen der Promo mit 40% Nachlaß auf den IBM Channel Preis angeboten.
- Promo gilt für Q3 und Q4 2007
- Weitere Informationen: Jörg Dehnen - dehnen@de.ibm.com

## Fragen Sie Ihren Distributor nach System x Express Seller Angeboten

**Actebis Peacock GmbH & Co. KG**
Lange Wende 43
59494 Soest
www.actebispeacock.de

**Ansprechpartner:**
Rainer Koch
rkoch@actebispeacock.de
Tel.: +49 (0) 29 21/99 28 81

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75, 81379 München
www.azlan.de

**Ansprechpartner:**
Andreas Viehbeck
aviehbeck@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 53

**Ingram Micro Distribution GmbH**
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach bei München
www.ingrammicro.de

**Ansprechpartner:**
Dincer Güler
ibm.projekte@ingrammicro.de
Tel.: +49 (0) 89/42 08 25 80

**ALSO Deutschland GmbH**
Ernst-Heinkel-Straße 4
94315 Straubing
www.also.de

**Ansprechpartner:**
IBM Team
Ibm-de@also.com
Tel.: +49 (0) 9421/93 30 10

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de

**Ansprechpartner:**
Kurt Sauczuk
ksauczuk@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 89/60 80 72 11

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com

**Ansprechpartner:**
Markus Guckes
markus.guckes@magirus.com
Tel.: +49 (0) 7 11/72 81 63 76

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.ps.avnet.com/de

**Ansprechpartner:**
Andreas Freyhardt
andreas.freyhardt@avnet.com
Tel.: +49 (0) 7 11/79 73 05 58

**DNS GmbH**
Industriestraße 10 a
82256 Fürstenfeldbruck
www.dns-gmbh.de

**Ansprechpartner:**
Dirk Korff
dirk.korff@dns-gmbh.de
Tel.: +49 (0) 81 41/3 53 61 51

**Weitere Informationen zu den Express Paketen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/products/de

# IBM System Storage

**Die System Storage Express Seller Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

## IBM LTO TS2340 Express

### SPEZIFIKATIONEN

**IBM LTO TS2340, LTO Gen4 Drive,** LVD-Anschluss SCSI Ultra160, 800 GB native/1,6 TB komprimiert Kapazität, 120 MB/sec Transferrate, 256 MB Cache, WORM Fähigkeit, Abwärtskompatibel zu LTO3, inkl. 1 DataCartridge und 1 CleaningCartridge, 1 Jahr Gewährleistung CRU, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice** CRU, Best.-Nr. 3580L4X **4.400,00 €***

**IBM LTO TS2340, LTO Gen4 Drive,** 3Gbps SAS Anschluss, 800 GB native/1,6 TB komprimiert Kapazität, 120 MB/sec Transferrate, 256 MB Cache, WORM Fähigkeit, Abwärtskompatibel zu LTO3, inkl. 1 DataCartridge und 1 CleaningCartridge, 1 Jahr Gewährleistung CRU, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice** CRU, Best.-Nr. 3580S4X **4.840,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44T5892 **615,00 €***

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44T5893 **738,00 €***

### OPTIONEN FÜR LTO TS2340

RackMount Kit für TS2340, Best.-Nr. 96P1565 **173,00 €***

IBM Ultrium 4 DataCartridge 5-Pack. Best.-Nr. 95P4278 **447,00 €***

IBM Ultrium CleaningCartridge, Best.-Nr. 23R7708 **86,00 €***

Anschlusskabel auf Anfrage

## IBM LTO 3580 Express

Die IBM TotalStorage-Bandlaufwerke 3580 Modell L3H und L3E sind externe Laufwerke, die auf der Grundlage der neuesten Generation der IBM LTO-Technologie arbeiten.

### SPEZIFIKATIONEN

**IBM LTO 3580 Modell L3H,** LTO Gen3 Drive 3580, LVD-Anschluss SCSI Ultra160
Als zusätzliche Option bestellbar: IBM TotalStorage LTO Ultrium 400 GB Data Cartridge (24R1922)
1 Jahr Gewährleistung CRU, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice** CRU, Best.-Nr. 3580L3H **2.940,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit innerhalb 4 Stunden, Best.-Nr. 40M6798 **990,00 €***

### SPEZIFIKATIONEN

**IBM LTO 3580 Half-High Drive,** LTO Gen3 Drive 3580, LVD-Anschluss SCSI Ultra 160, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 3580L3E **2.600,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit innerhalb 4 Stunden, Best.-Nr. 44J7780 **590,00 €***

## IBM DS4200 Express Pakete

Die IBM DS4200 ist auf Interoperabilität mit IBM eServer sowie mit auf Intel-Prozessoren und UNIX-basierenden Servern ausgelegt und besticht durch High-End-Funktionalitäten bei einem attraktiven Kosten-pro-GB-Verhältnis.

### SPEZIFIKATIONEN

**IBM DS4200 SATA Dual Controller**
• Inklusive vier Auto-Negotiating 4 Gbps FC Interfaces und 2 Storage Partitions • Max. 56 TB Speicherkapazität über 112 SATA HDDs • 2 GB Cache • Unterstützung von RAID Level 0, 1, 3, 5 und 10
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best-Nr. 18147VH **5.480,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 43X3553 **1.990,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## OPTIONEN FÜR DS4200

| | |
|---|---|
| EXP420 Expansion Unit (1 – 3), Best.-Nr. 39M5954 | **3.070,00 €*** |
| EXP420 Expansion Unit (4-6), Best.-Nr. 39M5957 | **4.100,00 €*** |
| 500 GB SATA Disk, Best.-Nr. 42D0389 | **790,00 €*** |
| HBA: FC 4 Gbps - PCI-X Single Port, Best.-Nr. 39M5894 | **1.410,00 €*** |
| HBA: FC 4 Gbps - PCI-X Dual Port, Best.-Nr. 39M5895 | **2.350,00 €*** |
| Linux/Intel Host Kit, Best.-Nr. 39M6009 | **799,00 €*** |
| Novell Netware Host Kit, Best.-Nr. 39M6041 | **799,00 €*** |
| VMware ESX Host Kit, Best.-Nr. 39M6046 | **799,00 €*** |
| Linux on Power Host Kit, Best.-Nr. 42D3252 | **799,00 €*** |
| AIX Host Kit, Best.-Nr. 39M6048 | **4.380,00 €*** |
| HPUX Host Kit, Best.-Nr. 41Y0686 | **4.380,00 €*** |
| Flash/VolumeCopy, Best.-Nr. 41Y0738 | **9.720,00 €*** |
| Enh. Remote Mirror, Best.-Nr. 41Y0739 | **15.500,00 €*** |
| FlashCopy, Best.-Nr. 41Y0743 | **4.680,00 €*** |
| VolumeCopy, Best.-Nr. 41Y0746 | **4.680,00 €*** |
| SUN Host Kit, Best.-Nr. 41Y5163 | **4.380,00 €*** |
| 2 – 4 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3254 | **969,00 €*** |
| 2 – 8 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3257 | **4.680,00 €*** |
| 4 – 8 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3260 | **3.750,00 €*** |
| 4 – 16 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3263 | **8.199,00 €*** |
| 8 – 16 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3266 | **4.499,00 €*** |
| 8 – 64 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3269 | **13.860,00 €*** |
| 16 – 64 Storage Partition Field Upgrade, Best.-Nr. 42D3272 | **9.399,00 €*** |

# IBM DS3200 Express

Das Disk System 3200 ist ein SAS-basiertes Speicherplattensystem, das bei direktem Anschluss Geschwindigkeiten von bis zu 3 Gbit/s pro Port für bis zu sechs Hosts bietet. Das Modell ist ideal für Kunden, die nicht über eine Fibre-Channel-Infrastruktur verfügen und dennoch Diskkapazitäten zentralisieren möchten. Dieses ist hervorragend geeeignet für das Microsoft Umfeld.

## SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **IBM DS3200 Single Controller.** Drei Gigabit pro Sekunde Serial Attached SCSI Schnittstellentechnologie, skalierbar auf 3,6 Terabyte. Speicherkapazität mit 300 GB hot-swap-fähigen SAS Festplatten.IBM Management Software DS3000 Storage Manager, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 172621E | **3.090,00 €*** |
| **IBM DS3200 Dual Controller.** Drei Gigabit pro Sekunde Serial Attached SCSI Schnittstellentechnologie, skalierbar auf 3,6 Terabyte. Speicherkapazität mit 300 GB hot-swap-fähigen SAS Festplatten. IBM Management Software DS3000 Storage Manager, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 172622E | **4.990,00 €*** |

## SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44J8019 | **408,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44J8020 | **979,00 €*** |

# IBM DS3400 Express

Das Disk System 3400 ist ein Fibre-Channnel basiertes Speicherplattensystem, das in SAN Umgebung bis zu 4 Gbit/s pro Verbindung leistet. Das Disksystem ist für Kunden, die eine FC-Infrastruktur im Einstiegsbereich suchen oder ein vorhandenes SAN erweitern möchten. Ideal für Kunden, die Microsoft Windows und VMWare im Einsatz haben.

## SPEZIFIKATIONEN

| | |
|---|---|
| **IBM DS3400 Single Controller.** Vier Gigabit pro Sekunde Fibre Channel Schnittstellentechnologie, skalierbar auf 3,6 Terabyte. Speicherkapazität mit 300 GB hot-swap-fähigen SAS Festplatten. Flexible Verwendung mit IBM System x und BladeCenter-Servern. IBM Management Software DS3000 Storage Manager, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 172641E | **4.350,00 €*** |
| **IBM DS3400 Dual Controller.** Vier Gigabit pro Sekunde Fibre Channel Schnittstellentechnologie, skalierbar auf 3,6 Terabyte. Speicherkapazität mit 300 GB hot-swap-fähigen SAS Festplatten. Flexible Verwendung mit IBM System x und BladeCenter-Servern. IBM Management Software DS3000 Storage Manager, 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 172642E | **6.350,00 €*** |

## SERVICEPACS

| | |
|---|---|
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44J8019 | **408,00 €*** |
| Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre vor Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, Best.-Nr. 44J8020 | **979,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM System Storage NEWS

## Storage meets SAP:

**Workshop über IBM Storage Lösungen für SAP Kunden**
Das IBM SAP International Competence Center (ISICC) veranstaltet am 18.September einen Worshop mit dem Motto 'Storage meets SAP', Business Continuity, Data Protection, Virtualisierung und Infrastrukturlösungen für den Mittelstand.

Gerade im Mittelstand suchen SAP Kunden kostengünstige Storage Lösungen, die aber gleichzeitig die hohen Ansprüche hinsichtlich Business Continuity erfüllen. Das Thema Virtualisierung gewinnt in diesem Kontext mehr und mehr an Bedeutung und eröffnet auch kleineren Firmen neue Wege, ihre SAP Daten zu verwalten, zu sichern und verfügbar zu halten. Vertiefen Sie Ihre Beratungskompetenz in diesem Bereich. Dieser Workshop wird Sie befähigen, diese Themen bei Ihren Kunden richtig zu adressieren, deren Bedarf zu ermitteln und passende Lösungen zu erarbeiten.

Der Workshop ist zugeschnitten auf Ihre Vertriebsmannschaft und beinhaltet Verkaufsargumente für Storage Lösungen (SAN und NAS).

**18. September 2007**
**Veranstaltungsort:**
SAP Partner Port, IBM SAP International Competence Center, Altrottstrasse 31, 69190 Walldorf
**Sprache:** Deutsch
**Kursnummer:** 78SAPEDE
▶ Anmeldung unter: **ibm.com**/services/learning/de

**Kosten:** 235,62 €

## IBM erweitert die erfolgreiche Disk System 3000 Produktreihe um zwei weitere Modelle.

Die neuen Disk System 3300 Single Controller (1726-31E) und DS3300 Dual Controller (1726-32E) Modelle sind mit iSCSI Schnittstellen ausgestattet und basieren auf der bewährten SAS-Plattentechnologie. Diese Modelle sind ideal für Kunden, die Ihre vorhandene IP-Infrastruktur nutzen wollen, um die zentralisierten Plattensubsysteme zu integrieren. Selbstverständlich können Serversysteme auch direkt über die iSCSI Schnittstellen angschlossen werden. Die hohe Verfügbarkeit der System wird u.a. durch zwei redundante Netzteile gewährleistet. Diese Systeme können intern bis zu einer Speicherkapazität von 3,6 TB und in Verbindung mit den EXP3000 Erweiterungseinheiten auf maximal 14,4 TB ausgebaut werden. Wie alle Modelle der DS3000 Reihe werden diese Systeme mit der IBM Management Software DS3000 Storage Manager ausgeliefert.

Die Verfügbarkeit der neuen Modelle ist für den 7. September 2007 geplant.

## Fragen Sie Ihren Distributor nach System Storage Express Seller Angeboten

**Also Deutschland GmbH**
Ernst-Heinkel-Straße 4
94315 Straubing
www.also.de

**Ansprechpartner:**
Stefan Assler
stefan.assler@also.com
Tel.: +49 (0) 94 21/93 30 10

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75, 81379 München
www.azlan.de

**Ansprechpartner:**
Andreas Weber
openstorage@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 43

**DNS GmbH**
Industriestraße 10a
82256 Fürstenfeldbruck
www.dns-gmbh.de

**Ansprechpartner:**
Inga Barner
inga.barner@dns-gmbh.de
Tel.: +49 (0) 81 41/3 53 61 50

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com

**Ansprechpartner:**
Matthias Burkhart
matthias.burkhart@magirus.com
Tel.: +49 (0) 7 11/72 81 62 33

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.avnet.de

**Ansprechpartner:**
Andreas Freyhardt
Andreas.Freyhardt@avnet.com
Tel.: +49 (0) 7 11/79 73 05 58

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de

**Ansprechpartner:**
Kurt Sauczuk
ksauczuk@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 89/60 80 72 11

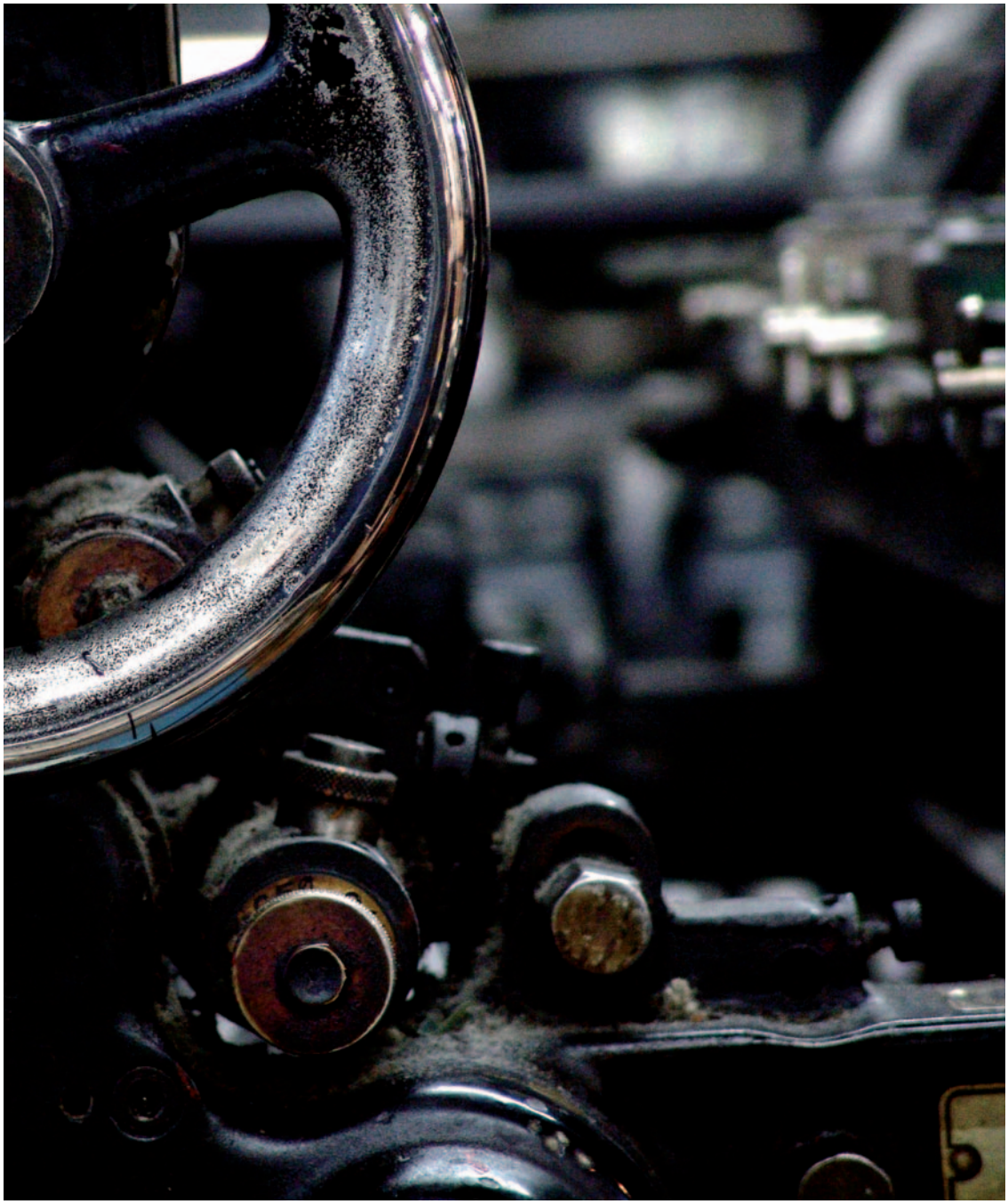
**Ingram Micro Distribution GmbH**
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach bei München
www.ingram.de

**Ansprechpartner:**
Konrad Rauh
Konrad.Rauh@ingrammicro.de
Tel.: +49 (0) 89/42 08 12 10

**Weitere Informationen zu den Express Paketen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/products/de

# Drucker

**Die Express Seller Drucklösungen für IBM Business Partner**



**September 2007**

## InfoPrint 1601d Express

Die günstige Lösung für kleine Arbeitsgruppen oder Unternehmen.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 28 DIN A4 Seiten/Minute, max. 7,5 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Monochrom-Laser, 366 MHz, 32/96 MB Speicher, 2.400 dpi Image Quality, Duplex, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 39V1931 — **169,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 44J8124 — **67,00 €***

## InfoPrint 1602dn Express

Leistungsstarke und zuverlässige Druckausgabe.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 28 DIN A4 Seiten/Minute, max. 7,5 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Monochrom-Laser, 366 MHz, 32/96 MB Speicher, 2.400 dpi Image Quality, Duplex, Ethernet, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 39V1934 — **209,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 44J8124 — **67,00 €***

## InfoPrint 1612dn Express

Schnell, vielseitig einsetzbar und außergewöhnlich benutzerfreundlich.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 33 DIN-A4-Seiten/Minute, max. 6,5 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Monochrom-Laser, 366 MHz, 32/160 MB Speicher, 2.400 dpi Image Quality, Ethernet und USB 2.0, Duplex, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 39V1682 — **369,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 44J7709 — **101,00 €***

## InfoPrint 1622dn Express

Hohe Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit bei niedrigen Gesamtbetriebskosten.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 33 DIN-A4-Seiten/Minute, max. 7 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Monochrom-Laser, 400 MHz, 64/320 MB Speicher, 2.400 dpi Image Quality, Ethernet und USB 2.0, Duplex, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 39V1708 — **499,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 43X3747 — **200,00 €***

## InfoPrint 1532n Express

Produktiv, flexibel und skalierbar zu einem sensationellen Preis.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 33 DIN-A4-Seiten/Minute, weniger als 6 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Monochrom-Laser, 64/576 MB Speicher, 2.400 dpi Image Quality, große Auswahl an Papierhandhabungs-Optionen, Ethernet und USB 2.0, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 39V0553 — **739,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am nächsten Arbeitstag, Best.-Nr. 41W9656 — **362,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## InfoPrint Color 1614dn Express

Der optimale Drucker für günstige Farbausdrucke.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 22 DIN A4 Seiten/Minute in s/w, 21 DIN A4 Seiten in Farbe, max. 10,5/11 Sekunden, bis die erste Seite gedruckt ist, A4-Farblaser, 375 MHz, 128/640 MB Speicher, 4.800 Color Quality, Ethernet und USB 2.0, Duplex, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice **, Best.-Nr. 39V1869 **419,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 44J8133 **299,00 €***

## InfoPrint Color 1634n Express

Hohe Leistung und herausragende Farbqualität.

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 23 DIN-A4-Seiten/Minute in S/W – 21 Seiten in Farbe, 13 Sekunden bis Druckbeginn, Service-Verträge individuell anpassbar, Toner im Lieferumfang für bis zu 6.000 Seiten, 500 MHz Prozessor, 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 39V1751 **579,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Austausch mit Kurierservice, Best.-Nr. 43X3756 **374,00 €***

## InfoPrint Color 1754n Express

Kostensenkung dank effizienter Farbverwaltung

### SPEZIFIKATIONEN

Bis zu 33 DIN-A4-Seiten/Minute in S/W – 29 Seiten in Farbe, 11 Sekunden für S/W – 13 Sekunden für Farbe bis Druckbeginn, Service-Verträge individuell anpassbar, Toner im Lieferumfang für bis zu 6.000 Seiten, 800 MHz Prozessor 1 Jahr Gewährleistung, 1 Jahr freiwilliger Herstellerservice**, Best.-Nr. 39V1974 **1.003,00 €***

### SERVICEPACS

Electronic ServicePac für Gewährleistungsupgrade – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am gleichen Arbeitstag, Best.-Nr. 44T5869 **450,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# InfoPrint Solutions

# NEWS

## InfoPrint Solutions – Lösungen aus einer Hand!

Das Zusammenwachsen von kundenanforderungen und Technologiefortschritten lässt Sie jetzt von den Vorteilen der vereinten Stärken von Ricoh und IBM profitieren. Nutzen Sie die umfassenden Ausgabelösungen eines einzigen vertrauenswürdigen und erfahrenen Anbieters – der InfoPrint Solutions Company.

Unter www.infoprint.com/infokit haben wir für Sie ein einführendes InfoPrint Solutions InfoKit mit Informationen, Postern, Werbeartikeln und vielem mehr reserviert. Besuchen Sie uns online und sichern Sie sich Ihr InfoKit (nur solange der Vorrat reicht).

## Fragen Sie Ihren Distributor nach Express Seller Drucklösungen

**Actebis Peacock GmbH & Co. KG**
Lange Wende 43
59494 Soest
www.actebispeacock.de
**Ansprechpartner:**
Thorsten Winning
twinning@actebispeacock.de
Tel.: +49 (0) 2921/99 28 52

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.ps.avnet.com/de
**Ansprechpartner:**
Gerd Oppermann
Gerd.Oppermann@avnet.com
Tel.: +49 (0) 27 36/49 13 00

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Matthias Burkhart
matthias.burkhart@magirus.com
Tel.: +49 (0) 7 11/72 81 62 33

**ALSO Deutschland GmbH**
Ernst-Heinkel-Straße 4
94315 Straubing
www.also.de
**Ansprechpartner:**
Andreas Thanner
andreas.thanner@also.com
Tel.: +49 (0) 94 21/93 30 10

A Trademark of Tech Data

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75, 81379 München
www.azlan.de
**Ansprechpartner:**
Helmut Geiger
hgeiger@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 57

**Weitere Informationen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/partnerworld/express-seller

# Software

**Die Express Seller Software Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

WebSphere software

## WebSphere Application Server Express

J2EE- und Web-Services für dynamische On Demand Anwendungen.

| | |
|---|---|
| IBM WebSphere Application Server – Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months (D582CLL) | **24,86 €*** |
| IBM WebSphere Application Server Express Intranet Option 20 Users License + SW Maintenance 12 Months (D522LLL) | **621,18 €*** |
| IBM WebSphere Application Server Express Developer User License + SW Maintenance 12 Months (D522PLL) | **497,42 €*** |

## WebSphere Commerce Express

Hilft mittelständischen Firmen, schnell und kostengünstig E-Commerce-Sites zu erstellen und zu pflegen.

| | |
|---|---|
| - IBM WebSphere Commerce – Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months (D582ULL) | **248,71 €*** |
| - IBM WebSphere Commerce Developer Express Authorized User License + SW Maintenance 12 Months (D53WVLL) | **4.356,59 €*** |

## WebSphere Partner Gateway Express

Schlanke B2B-Peripherie mit Unterstützung für sichere Internetkommunikation.

| | |
|---|---|
| IBM WebSphere Partner Gateway – Advanced Value Units License + SW Maintenance 12 Months (D564XLL) | **435,54 €*** |
| IBM WebSphere Partner Gateway – Connection License + SW Maintenance 12 Months (D5557LL) | **2.485,91 €*** |
| IBM WebSphere Partner Gateway – Enterprise Value Units License + SW Maintenance 12 Months (D5650LL) | **2.330,02 €*** |
| IBM WebSphere Partner Gateway – EXPRESS 10 Value Units License + SW Maintenance 12 Months (D582ZLL) | **77,85 €*** |
| IBM WebSphere Partner Gateway – Express Connection License + SW Maintenance 12 Months (D5555LL) | **778,26 €*** |

## WebSphere Portal Express

WebSphere Portal Express bietet Onlinezusammenarbeit, Dokumentmanagement, Web-Content-Management, Anwesenheitsanzeige und Instant Messaging in einer einzigen, einfach zu implementierenden Lösung mit flexibler Preisgestaltung

| | |
|---|---|
| IBM WebSphere Portal Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months (D59VHLL) | **406,00 €*** |
| IBM WebSphere Portal Express 20 Users License + SW Maintenance 12 Months (D59VKLL) | **2.333,00 €*** |

## WebSphere Business Integration Server Express

Ermöglicht es kleinen und mittleren Unternehmen, ihre Anwendungen schnell und einfach zu integrieren.

| | |
|---|---|
| IBM WebSphere Business Integration Server Express Plus Value Unit License + SW Maintenance 12 Months (D582PLL) | **248,71 €*** |
| IBM Adapter Capacity Pack for WebSphere Business Integration Server Express Plus Application instance License + SW Maintenance 12 Months (D53QJLL) | **18.587,80 €*** |
| IBM WebSphere Business Integration Server Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months (D582ILL) | **74,53 €*** |
| IBM Collaboration Capacity Pack for WebSphere Business Integration Server Application instance License + SW Maintenance 12 Months (D53QLLL) | **18.587,80 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.



* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

Tivoli software

## IBM Tivoli Identity Manager Express

IBM Tivoli Identity Manager Express V4.6 ist eine einfache, sichere und effektive Lösung, die mittelgroßen Unternehmen grundlegende Funktionen zum Kennwortmanagement, zur Benutzereinrichtung und zur Überprüfung von Zugriffsberechtigungen bietet. Sie ermöglicht die Verwaltung von Benutzerkonten, Zugangsberechtigungen und Kennwörtern von der Erstellung bis zur Beendigung der Gültigkeit. IBM Tivoli Identity Manager Express ist leicht zu installieren, einzusetzen und zu verwalten und daher schnell einsatzbereit, um Ihr Unternehmen effektiv zu unterstützen.

Authenticated User License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D5742LL **24,34 €***

## IBM Tivoli Storage Manager Express

IBM Tivoli Storage Manager Express bietet kleineren Organisationen eine Lösung für ein kostengünstiges Backup und die Wiederherstellung bei Datenverlusten durch Viren, Dateikorruption und Hardware-Abstürzen oder anderern unvorhergesehener Katastrophen. Mit einfachen Installationsschritten und wesentlich schneller als bisher kann die Software automatisierte Backups durchführen. Zudem kann IBM Tivoli Storage Manager Express mit IBM Tivoli Continuous Data Protection for Files verbunden werden, um permanent wichtige Daten auf Desktops und Laptops zu schützen.

Processor License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D57I1LL **198,34 €***

## IBM Tivoli Monitoring Express

IBM Tivoli Monitoring Express V6.1 ist eine leistungsstarke, kosteneffiziente und benutzerfreundliche Lösung für das Verfügbarkeitsmanagement, die kleinen bis mittelgroßen Unternehmen bei der Verwaltung ihrer IT-Infrastruktur hilft. Sie ermöglicht die Behandlung von Engpässen, Leistungsproblemen und Ausfallzeiten in heterogenen Umgebungen von einem einzigen zentralisierten Portal aus. IBM Tivoli Monitoring Express ist leicht zu installieren und zu verwenden und ermöglicht so eine kurze Implementierungszeit.

Server License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D57FZLL **808,00 €***

## IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Inventory

IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Inventory ist eine Komponente von IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Software Distribution und eine Informationsmanagementlösung für den Einstieg. Sie bietet Berichtsfunktionen zum Hardware- und Softwarebestand in Ihrer PC-Umgebung. Diese benutzerfreundliche Lösung besteht aus einem Clientagenten, der Hardware- und Softwareinformationen sammelt, einem zentralisierten Datenrepository sowie einer webbasierten Konsole, mit deren Hilfe Sie die gesammelten Informationen schnell und leicht verwalten und anzeigen können. Funktionen zur Softwareverteilung sowie zu Programmkorrekturen (Patches) sind nicht enthalten.

Server License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D57L4LL **1.521,00 €***

## IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Software Distribution

IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Software Distribution ist eine umfassende und benutzerfreundliche Lösung für die Softwareverteilung sowie das Patch-, Bestands- und Ressourcenmanagement. Diese webbasierte Lösung ist besonders leicht zu benutzen und zu implementieren, damit Sie möglichst schnell mit der Verwaltung der PCs in Ihrem Unternehmen beginnen können. IBM Tivoli Provisioning Manager Express for Software Distribution umfasst einen Clientagenten auf den verwalteten PCs sowie ein zentralisiertes Datenrepository.

Server License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D57MHLL **3.550,00 €***

## Tivoli Access Manager for Enterprise Single-Sign On

**Oder: Schluss mit dem Passwort Chaos.**
Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-on (TAM E-SSO) ermöglicht die zentrale Anmeldung bei allen Ihren Anwendungen, jedoch ohne langwierigen und komplexen Implementierungsaufwand. Die Client-Software von TAM E-SSO ist in der Lage, Passwortanfragen aus nahezu allen Systemen oder Anwendungen zu erkennen und darauf zu reagieren. TAM E-SSO unterstützt verschiedene Arten der Benutzerauthentifizierung vom Passwort über Smart Cards bis hin zur Biometrie.

IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On:
VU Value Unit License + SW Maintenance 12 Month (D57HNLL) **61,62 €***
IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On:
Desktop Password Reset Adapter VU Value Unit License + SW Maintenance 12 Month (D57I4LL) **10,45 €***
IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On:
Provisioning Adapter VU Value Unit License + SW Maintenance 12 Month (D57HQLL) **10,45 €***
IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On:
Authentication Adapter VU Value Unit License + SW Maintenance 12 Month (D57HULL) **10,45 €***
IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On:
Kiosk Adapter VU Value Unit License + SW Maintenance 12 Month (D57IILL) **26,12 €***

## Tivoli Continous Data Protection (CDP) for Files

IBM Tivoli Continuous Data Protection (CDP) for Files Version 3.1 sorgt für den Schutz Ihrer Daten durch kontinuierliche Sicherung Ihrer wichtigsten Dateien sowie der Dokumente, an denen Sie aktiv arbeiten. Dies reduziert oder beseitigt Zeitfenster zur Sicherung und stellt sicher, dass die wichtigen Daten auch an den Speicherendpunkten des Unternehmens effektiv und effizient geschützt werden. Das Produkt unterstützt Sie bei der Wiederherstellung nach einer Virenattacke, einem Datenverlust oder einer Fehlbedienung.

IBM Continuous Data Protection for files Starter Edition Single Client License + SW Maintenance 12 Months (D613ALL) **42,60 €***
IBM Tivoli Continuous Data Protection for files – PC Edition 25 Client Devices License + SW Maintenance 12 Months (D5964LL) **913,00 €***
IBM Continuous Data Protection for files - Server Edition Single Server License + SW Maintenance 12 Months (D615SLL) **304,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

Lotus software

## Lotus Domino Messaging Express

Dieses Paket bietet kleineren und mittleren Unternehmen eine neue Wahl bei der Entscheidung für ein Unternehmens-Messaging-System, unabhängig davon, ob sie die E-Mail-Umgebung zum ersten Mal erstellen oder ob sie Microsoft Exchange, Novell GroupWise oder andere E-Mail-Produkte ablösen wollen. Es stellt eine perfekte Lösung für kleinere Unternehmen dar, die unternehmensweite E-Mail-Verfügbarkeit, Sicherheit und Geschwindigkeit anbieten möchten, ohne dabei auf die Vorteile einer einfachen Nutzung verzichten zu wollen.

| | |
|---|---|
| IBM Lotus Domino Messaging Express User License + SW Maintenance 12 Months, (D53V5LL) | **100,00 €*** |

## Lotus Domino Collaboration Express

Diese Express-Variante umfasst sämtliche E-Mail-, Terminplanungs-, Kalender- und angepassten Anwendungsfunktionen von Domino sowie zusätzlich eine Auswahl unterschiedlicher Client-Zugriffsmöglichkeiten. Die Benutzer können sogar gleichzeitig verschiedene Zugriffsarten verwenden. Collaboration Express bietet neben dem Lotus Notes und Lotus Domino Web Access Client auch Zugriff auf weitere, mit den internetstandards konforme Clients, darunter ältere Browser und POP3- sowie IMAP4-Mail-Reader.

| | |
|---|---|
| IBM Lotus Domino Messaging Express User License + SW Maintenance 12 Months, (D52VQLL) | **139,00 €*** |

## Lotus Domino Utility Server Express

Diese Variante stellt kleineren Unternehmen die volle Leistung der Enterprise Edition von Domino Utility Server für die Anwendungsentwicklung und Implementierung bereit. Domino Utility Server Express eignet sich perfekt für Unternehmen, die Collaboration- und Workflow-Anwendungen sowie Intranets oder Extranets implementieren wollen. Wie die Enterprise Edition von Domino Utility Server enthält das Produkt keine E-Mail- und keine Gruppenkalenderfunktion, weil der Fokus auf Anwendungen liegt. Es handelt sich also um eine Ergänzung zu beliebigen E-Mail-Systemen, darunter natürlich auch Domino Messaging. Unternehmen können mit dem im Lieferumfang enthaltenen Domino Designer rasch eigene Anwendungen erstellen oder ihre Auswahl unter Hunderten vorgefertigten oder maßgeschneiderten Anwendungen treffen, die von den IBM Lotus Business Partnern für Vertriebsautomatisierung, Customer Relationship Management, Call-Center-Verfolgung usw. entwickelt wurden.

| | |
|---|---|
| IBM Lotus Domino Utility Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months, (D55MVLL) | **26,12 €*** |

## IBM Workplace Forms Express

IBM Workplace Forms Express ist eine Software, die den gesamten Formularmanagementprozess vereinfacht – von der Installation über die Erstellung bis zum Ausfüllen des Formulars. Damit können mittelständische Unternehmen schnell und einfach interaktive Web-Formulare erstellen, ohne dass Web-Programmierkenntnisse erforderlich sind. Es erstellt auf offenen Standards basierende Formulare, die dazu beitragen, Papierkosten zu senken, korrekte Daten an einem Ort zu erfassen und vorhandene IT-Investitionen zu erweitern.

| | |
|---|---|
| Workplace Forms Viewer Express Authorized User License + SW Maintenance 12 Month, (D59APLL) | **61,36 €*** |
| Workplace Forms Server Express Value Unit License + SW Maintenance 12 Months, (D59GRLL) | **122,00 €*** |
| Workplace Forms Viewer Express 25 Pages License + SW Maintenance 12 Months, (D59AVLL) | **26.168,00 €*** |

## Lotus Domino Complete Messaging Express Starter Pack

Das Bundle beinhaltet ein 10-User-Pack von Domino Messaging Express 7.0.2 (Mail, Kalender, ToDos) + Sametime 7.5.1. Gegenüber dem Einzelkauf der Produkte spart der Kunde 15%. Der Kauf berechtigt zum Einsatz von Notes 8, das im Sommer verfügbar sein wird. **1.339,00 €***

## Lotus Domino Complete Collaboration Express Starter Pack

Das Paket enthält ein 10-User-Pack von Domino Collaboration Express 7.0.2 (Mail, Kalender, TODOs, Anwendungen) + Sametime 7.5.1. Gegenüber dem Einzelkauf der Produkte spart der Kunde 12%. Der Kauf berechtigt zum Einsatz von Notes 8, das im Sommer verfügbar sein wird. **1.734,00 €***

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

Rational. software

## IBM Rational Method Composer

IBM Rational Method Composer ist ein Werkzeug zum Erstellen und Veröffentlichen von Methoden für teamübergreifende Prozesse im IT Lifecycle Management unter Einbindung vorhandener Prozessbibliotheken oder Plug-ins. Diese sind zum Beispiel spezielle Methodensammlungen für Software-Entwicklung im SOA-Umfeld, Projekte mit kleinen Teams, Java- oder .NET-Projekte.

| | |
|---|---|
| IBM Rational Method Composer Authorized User License + Softwarewartung 12 Monate, Best.-Nr. D532ILL | **413,00 €*** |

## IBM Rational Manual Tester

IBM Rational Manual Tester ist ein Werkzeug zur Erstellung und Ausführung von manuellen Software-Tests für Tester und Unternehmensanalysten. Er setzt neueste Testentwicklungsverfahren ein, um die Geschwindigkeit, die Flexibilität und die Zuverlässigkeit des manuellen Testens zu verbessern. Weiterhin ist ein umfassender Texteditor sowie Import- und Exportfunktionen integriert.

| | |
|---|---|
| Authorised User License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D54MXLL | **1.572,00 €*** |
| Floating License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D54MDLL | **3.124,00 €*** |

## IBM Rational Functional Tester

IBM Rational Functional Tester gibt Testern und GUI-Entwicklern die Möglichkeit, Funktions- und Regressionstests für Java-, .NET- und webbasierte Anwendungen zu automatisieren. Er verwendet leistungsfähige Editoren (Java in Eclipse oder Microsoft Visual Basic .NET in Visual Studio .NET) zur Gestaltung und Anpassung von Tests. Die Verwendung von Platzhaltern zur Verbesserung der Mehrfacharbeit sowie die Möglichkeit der gleichzeitigen Nutzung von geographisch verteilten Teams verbessern gewährleistet ein effektives und effizientes Arbeiten.

| | |
|---|---|
| Functional Tester (alternativ Functional Tester for zSeriens 390): Authorised User License, inkl 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D53NFLL (D54BSLL) | **4.300,00 €*** |
| Floating License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D530BLL (D54BULL) | **8.286,00 €*** |

## IBM Rational ClearCase LT

IBM Rational ClearCase LT ist ein zuverlässiges Einstiegstool für das Software-Konfigurationsmanagement, das sich ideal für kleine bis mittelgroße Projektteams an einem Standort eignet. Es gewährleistet ein umfangreiches Konfigurationsmanagement und unterstützt eine parallele Softwareentwicklung einschließlich automatischer Verzweigung. Durch die Verwendung von SCM-Modellen ermöglicht es eine schnelle Bildung von Projekten und Teams.

| | |
|---|---|
| Floating License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D531ELL | **1.795,00 €*** |

## IBM Rational Requisite Pro

IBM Rational Requisite Pro unterstützt eine zielorientierte Projektteamleitung durch die Bereitstellung von Funktionen zur Erstellung, Analyse und Verwaltung von Anforderungen auf der Basis von Use Cases oder anderen Anforderungstemplates. Es kombiniert die vertraute Handhabung von Microsoft-Word-Dokumenten mit leistungsstarken Datenbankfunktionen, die eine effizientere Anforderungsanalyse und -ermittlung ermöglichen. Dabei wird sichergestellt, dass jedes Teammitglied über die jeweils aktuellsten Anforderungsinformationen verfügt, um die Konsistenz zu gewährleisten.

| | |
|---|---|
| Authorised User License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D53NZLL | **2.211,00 €*** |
| Floating License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D5326LL | **4.300,00 €*** |

## IBM Rational Application Developer

Mit dieser IBM Rational Application Developper können Sie Web-, Web-Services-, Java-, J2EE- und Portalanwendungen rasch entwerfen, entwickeln, analysieren, testen und implementieren und damit die Software-Qualität erhöhen. Er ist für IBM WebSphere-Software optimiert, unterstützt Laufzeitumgebungen verschiedener Anbieter und baut auf der quelloffenen Eclipse-Plattform auf. Bei Verwendung mit der IBM Software Development Platform können Entwickler auf ein breites Spektrum an Einstellungen und Funktionen zum Änderungsmanagement direkt von Rational Application Developer for WebSphere Software aus zugreifen.

| | |
|---|---|
| Authorised User License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D54N4LL | **4.179,00 €*** |
| Floating License, inkl. 12 Monate Softwarewartung, Best.-Nr. D54NBLL | **7.313,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

* **Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

## IBM DB2 Express 9

**Kosteneffiziente Datenbankplattform - sofort einsatzbereit, geringer Verwaltungsaufwand**
Durch die Kombination aus Leistungsfähigkeit, Funktionalität, Zuverlässigkeit, einfacher Installation und Implementierung ist DB2 Express 9 in der Lage, erfasste Daten in offene, für jeden zugängliche Informationen zu transformieren, die bedarfsgerecht im gesamten Unternehmen zur Verfügung gestellt werden können. Mit den einzigartigen innovativen Funktionen von DB2 Express 9 können Sie problemlos Lösungen für die Integration von XML und relationalen Daten entwickeln, die Produktivität des System Management-Teams optimieren, die IT-Kosten senken und gleichzeitig die Service-Levels erhöhen.

| | |
|---|---|
| IBM DB2 Universal Database Express Edition User License +12 Monate SW Maintenance (D52BKLLL) | **172,00 €*** |
| IBM DB2 Express Edition Value Unit (VU) License + SW Maintenance 12 Monate (D55TULL), 1 Prozessor (100VU) | **5.079,00 €*** |
| IBM DB2 pureXML Feature for Express Edition Authorized User License + SW Maintenance 12 Monate (D58UULL) | **91,54 €*** |
| IBM DB2 pureXML Feature for Express Edition Value Unit (VU) License + SW Maintenance 12 Monate (D593PLL), 1 Prozessor (100VU) | **2.612,00 €*** |

## DB2 Express-C 9

**Kostenloser Datenserver für Entwicklercommunitys**
IBM DB2 Express-C 9 ist eine für Entwicklercommunities angepasste Version von DB2 Express Edition. Es handelt sich hierbei um einen kostenlosen Datenserver, der für Entwicklungs- und Produktionsumgebungen eingesetzt werden kann. Der Server weist dieselben Datenbankserver-Features, API-Schnittstellen und Systembeschränkungen wie DB2 Express 9 auf - nur in einem kleineren Installationspaket. Das optionale DB2 pureXML for Express-Feature ist in DB2 Express-C 9 mit enthalten.

Kostenloser Download unter: **ibm.com**/db2/express

DB2 Express-C 12-Monate 'License and Subscription' enthält den IBM 24/7 Kundensupport, die DB2 High Availability Disaster Recovery Funktion (HADR) sowie SQL Replikation:

| | |
|---|---|
| IBM DB2 EXPRESS-C 12 MONTHS LICENSE AND SUBSCRIPTION PER SERVER (D60PLLL) | **3.038,00 €*** |

## Informix Dynamic Server Expres

**Potenzial und Leistungsstärke des IBM Flaggschiffs im Bereich der anwendungsintegrierten Datenbanken jetzt auch für kleine und mittelständische Unternehmen**
IBM Informix Dynamic Server (IDS) Express wurde gemeinsam mit IBM Business Partnern entwickelt, um vorhandene Datenbestände in kleinen und mittelständischen Unternehmen (SMBs) besser nutzbar zu machen. IDS Express kombiniert Leistung, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit mit einfacher Implementierung, wobei insbesondere Kleinunternehmen davon profitieren können.

| | |
|---|---|
| IBM Informix Dynamic Server Express Edition Authorized User License + SW Maintenance 12 Monate (D5509LL) | **172,00 €*** |
| IBM Informix Dynamic Server Express Edition Unlimited Value Unit License + SW Maintenance 12 Monate (D55NPLL), 1 Prozessor (100VU) | **5.079,00 €*** |

## DB2 Everplace Express

IBM DB2 Everyplace Express Edition bietet eine verlässliche mobile Rechnerplattform für die Bereitstellung in einer Abteilung oder einem kleinen Unternehmen. DB2 Everyplace Express Edition läuft unter den Betriebssystemen Linux und Microsoft Windows. Das Programm ist skalierbar, baut auf offenen Standards auf und ist einfach zu installieren und zu verwalten. Das Lizenzmodell von DB2 Everyplace Express Edition bietet bei einer attraktiven Preisgestaltung auch für kleinere Installationen eine mobile Datenlösung mit umfassendem Funktionsspektrum. Mobile Datenbankbenutzer erhalten als registrierte Benutzer individuelle Lizenzen, und zwar ohne Begrenzung hinsichtlich der Anzahl der mobilen Geräte.

| | |
|---|---|
| IBM DB2 Everyplace Express User License + SW Maintenance 12 Months (D52XLLL) | **103,00 €*** |
| IBM DB2 Everyplace Express Server Install License + SW Maintenance 12 Months (D52XJLL) | **495,00 €*** |

Die Produkte finden Sie auch ganz einfach auf den IBM Express Advantage Seiten unter: **ibm.com**/de. Rubrik Kaufen/Produkte für mittelständische Unternehmen.

*** Unverbindliche Preisempfehlung für Endkunden, ohne MwSt.** (Stand: 01.09.2007). Nur gültig für die aufgeführten Konfigurationen. Preise von IBM Business Partnern können von dem hier gezeigten Preis abweichen. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr.

# IBM Software

NEWS

## IBM Lotus Connections

IBM Lotus Connections ist eine Social Software, die speziell für die anspruchsvollen Anforderungen von Unternehmen entwickelt wurde. Mit ihrer Hilfe können Sie das kollektive Wissen Ihres Unternehmens, Ihrer Partner und Ihrer Kunden nutzen, indem Sie in dynamischer Weise neue Verbindungen zwischen Menschen, den Informationen, über die sie verfügen, und den Aufgaben, die sie ausführen, anlegen.

**Weiter Informationen finden Sie unter:**
▶ **ibm.com**/software/de/lotus/wdocs/connection/

## Tivoli Storage Manager Express - Kundendemo

Lassen Sie sich mit folgender Demo präsentieren, wie Sie Ihre Speicherverwaltungsaufgaben schnell und effizient mit IBM Tivoli Storage Manager Express erledigen können.

**Die Demo finden Sie:**
▶ http://demos.dfw.ibm.com/brands/tivoli/

## Die interaktive IBM Express Advantage Demo

Steigen Sie ein in ein multimediale Erlebnis von sehen, hören, lernen und finden Sie schnell Antwort auf Ihre Fragen zu IBM Express Advantage.

▶ http://express-portfolio.com/ibm/de/ (Flash erforderlich)

## Fragen Sie Ihren Distributor nach Software-Lösungen

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.ps.avnet.com/de
**Ansprechpartner:**
Patrick Fahrion
patrick.fahrion@avnet.com
Tel.: +49 (0) 711/79 73 05-50

**Ingram Micro Distribution GmbH**
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach bei München
www.ingrammicro.de
**Ansprechpartner:**
Gregor Eberle
gregor.eberle@ingrammicro.de
Tel.: +49 (0) 89/42 08-22 73

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75, 81379 München
www.azlan.de
**Ansprechpartner:**
Dagmar Ziegler
dziegler@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/4700 3087

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de
**Ansprechpartner:**
Monika Moltenbrei
mmoltenbrei@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 711/4 59 64 31

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Barbara Eisenberg
barbara.eisenberg@magirus.com
Tel.: +49 (0) 711/728 16-1 68

**Weitere Informationen erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/software

# Services

**Die Express Seller Service Angebote für IBM Business Partner**

**September 2007**

# IBM ServicePac bietet Ihnen ...

## ... mehr Service

Standardwartungsservices während der Gewährleistungszeit sind beim Kauf von Hardware normalerweise im Preis inbegriffen. Viele kritische Geschäftsabläufe hängen jedoch in zunehmendem Maße vom reibungslosen Betrieb aller IT-Komponenten ab. Hier sorgen zusätzliche Hardware-Support-Services für Sicherheit.

## ... die richtige Lösung für die Anforderungen Ihrer Kunden

Mit IBM ServicePac erhalten Ihre Kunden zusätzliche Serviceleistungen während der Gewährleistung und/oder Serviceleistungen, die über die Gewährleistung hinausgehen.

**Gute Gründe für den Kauf von IBM ServicePac**

- Einfacher Kauf, einfache Anwendung, einfache Registrierung
- Schneller Zugang zu einem breiten Angebot an Services und Support
- Maximaler ROI aus IT-Investitionen aufgrund minimaler Ausfallzeiten und Kosten
- Keine versteckten Extrakosten, sondern Festpreis während der gesamten Vertragslaufzeit
- Qualitativ hochwertige IBM Services und Ersatzteile
- Einfache und leicht verständliche Vertragsbedingungen
- Geeignet für jede Anzahl von Systemen
- Schon innerhalb von 24 Stunden nach der Bestellung verfügbar (auch für Mengenbestellungen)

**Mehrwert für Business Partner**

- Unkomplizierte Handhabung, d. h. höherer Gewinn und größere Kundenzufriedenheit
- Verkauf des Services zusammen mit dem Produkt, d. h. Steigerung von Umsatz und Gewinn
- Qualitativ hochwertige IBM Services zum wettbewerbsfähigen Preis
- Komplette Lösung, d. h. positive Resonanz bei den Kunden, Ausdehnung der Kundenbeziehung auf die gesamte Einsatzzeit des Produkts

**Ihre IBM ServicePac-Optionen ...**

... während der Gewährleistungsperiode (Laufzeit 3 – 5 Jahre):

- Vor-Ort-Service rund um die Uhr (7 Tage/24 Stunden) mit einer vereinbarten Wiederherstellungszeit von 6 oder 24 Stunden (nur für IBM xSeries Hardware)
- Vor-Ort-Service rund um die Uhr (7 Tage/24 Stunden) oder während der regulären IBM Geschäftszeiten (Montag bis Freitag, ausgenommen Feiertage). In beiden Fällen ist IBM bestrebt, innerhalb von vier Stunden einen Servicetechniker zu Ihrem Kunden zu schicken.

... nach Ablauf der Gewährleistungsperiode (Laufzeit 1 – 2 Jahre):

- Vor-Ort-Service rund um die Uhr (7 Tage/24 Stunden) oder während der regulären IBM Geschäftszeiten (Montag bis Freitag, ausgenommen Feiertage). In beiden Fällen ist IBM bestrebt, innerhalb von vier Stunden einen Servicetechniker zu Ihrem Kunden zu schicken.

## Fragen Sie Ihren Distributor nach ServicePac-Angeboten

**Actebis Peacock GmbH & Co. KG**
Lange Wende 43
59494 Soest
www.actebispeacock.de
**Ansprechpartner:**
Thorsten Winning
twinning@actebispeacock.de
Tel.: +49 (0) 2921/99 28 52

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de
**Ansprechpartner:**
Michael Krieg
mkrieg@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 89/60 80 72 28

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Martin Huber
martin.huber@magirus.com
Tel.: +49 (0) 711/72 816 221

**Also Deutschland GmbH**
Ernst-Heinkel-Straße 4
94315 Straubing
www.also.de
**Ansprechpartner:**
Andreas Thanner
andreas.thanner@also.com
Tel.: +49 (0) 9421/93 30 10

**DNS GmbH**
Industriestraße 10a
82256 Fürstenfeldbruck
www.dns-gmbh.de
**Ansprechpartner:**
Dirk Korff
dirk.korff@dns-gmbh.de
Tel.: +49 (0) 81 41/3 53 61 51

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Kistlerhofstraße 75
81379 München
www.techdata.de
**Ansprechpartner:**
Christian Stec
cstec@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/4700 30 48

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.avnet.de
**Ansprechpartner:**
Oliver Blesgen
oliver.blesgen@avnet.com
Tel.: +49 (0) 711/797 305 30

**Ingram Micro Distribution GmbH**
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach bei München
www.ingram.de
**Ansprechpartner:**
Konrad Rauh
Konrad.Rauh@ingrammicro.de
Tel.: +49 (0) 89/42 08 12 10

# IBM Express Managed Services

Die modularen IBM Express Managed Services sind einfach zu verwalten und sorgen mit einem attraktiven Preis dafür, dass Ihre Kunden schnell eine effektive Lösung implementieren können. Sie selbst erschließen sich mit den IBM Express-Managed-Services-Angeboten eine langfristige Einnahmequelle, die zugleich Ihre Kundenbeziehungen positiv beeinflusst. Und: Der Verkaufsaufwand ist gering!

| | Das Angebot | Die Vorteile | Ein Preisbeispiel (Angaben unverbindlich) |
|---|---|---|---|
| **Continuity-Lösungen** | | | |
| **IBM Express Online Back-up for Distributed Servers** | Sicherung der wichtigen Geschäftsdaten Ihrer Kunden.<br>Die Lösung sorgt für einen kontinuierlichen Back-up, verwaltet und überwacht die Backup- und Datenauslagerungsprozesse und leitet die Daten-wiederherstellung ein. | • Backup und Datenwiederherstellung über jeden Webbrowser<br>• Komplette Verwaltung des Online-Backups und der Wiederherstellung geschäftskritischer Daten<br>• Automatische, kontinuierliche Übertragung von Backup-Dateien an eine sichere Offsite-Einrich-tung an einem IBM Standort | Ihr Kunde möchte ein Jahr lang monatlich 100 GB mit einer Aufbewahrungszeit von 30 Tagen sichern lassen.<br><br>Kunde bezahlt: **11.225,00 €**<br>Sie erhalten eine attraktive Marge. |
| **IBM Express E-Mail Continuity Solution** | Ausweichbetrieb und schnelle Wiederherstellung der Funktionalität bei einem Ausfall des E-Mail-Systems.<br>Die Lösung informiert Mitarbeiter automatisch (über E-Mail, PDA, Pager und Handy), wenn sie auf browserbasierte E-Mail umstellen müssen. | • Reaktion auf E-Mail-Unterbrechungen innerhalb von nur 60 Sekunden<br>• Automatische Wiederherstellung der Primärsysteme ohne Verlust zwischenzeitlich eingegangener Nachrichten<br>• Webbasierter E-Mail-Zugriff ohne zusätzliche Software | Ihr Kunde möchte sein Mailsystem (300 Mailboxen) 1 Jahr lang gegen Ausfall absi-chern.<br><br>Kunde bezahlt: **6.339,00 €**<br>Sie erhalten eine attraktive Marge. |
| **Security-Lösungen** | | | |
| **IBM Express Managed Security Services for E-Mail Security** | Überwachung eingehender E-Mails rund um die Uhr, damit Viren, Spam oder andere unerwünschte Inhalte das Netzwerk erst gar nicht erreichen. Geringe Gesamtkosten und eine transparente, nut-zungsbasierte Kostenstruktur gehen Hand in Hand mit dem Schutz des Unternehmens und höherer Produktivität der Mitarbeiter. | • Einfache Wartung: keine Verwaltung von Hard-ware- und Software-Upgrades<br>• Schutz vor unbekannten Viren und Spam durch den Einsatz neuester Technologie<br>• Schutz vertraulicher Informationen und des geistigen Eigentums | Ihr Kunde möchte sein Mailsystem (300 Mailboxen) für 1 Jahr vor Viren und Spam schützen lassen.<br><br>Kunde bezahlt: **9.252,00 €**<br>Sie erhalten eine attraktive Marge. |
| **IBM Express Managed Security Services for Web Security** | Überprüfung des webbasierten Datenverkehrs auf Viren und Spyware, bevor sie das Unternehmens-netzwerk erreichen. Blockierung unerwünschter und potenziell gefährlicher Internetseiten.<br>Diese Lösung ergänzt das E-Mail-Security-Angebot. | • Schutz der Mitarbeiter-, Kunden- und Unterneh-mensdaten vor 'Malware', Identitätsdiebstahl und Phishing-Angriffen<br>• Stabile IT-Infrastruktur, da Systemverschlechte-rungen oder gar Abstürze zuverlässig vermieden werden | Ihr Kunde möchte sein Internet (300 User) für 1 Jahr vor Viren und Spyware schützen lassen.<br><br>Kunde bezahlt: **15.024,00 €**<br>Sie erhalten eine attraktive Marge. |
| **Desktop-Lösungen** | | | |
| **IBM Express Desktop Management Services** | Effiziente Verwaltung von Desktops mit einer inte-grierten Managementplattform für mehr Transpa-renz der verwendeten Hardware und Software. Die Leistungen aus den Modulen Bestandserkennung, Bestandsverwaltung, Patch-Management, Software-bereitstellung, Virenschutz, Online-Backup und Fernzugriff können individuell zusammengestellt werden. | • Anhaltende und wirkungsvolle Kontrolle über IT-Systeme aller Mitarbeiter<br>• Verbesserung der Transparenz der PC-Ressourcen<br>• Effiziente Softwarebereitstellung und Erhöhung der Sicherheit aller PCs | Ihr Kunde möchte für ein Jahr 300 IT-Arbeitsplätze verwalten und entscheidet sich für die Leistungsmodule Bestandserkennung, Bestandsverwaltung, Patch-Management und Softwarebereitstellung.<br><br>Kunde bezahlt: **17.869,00 €**<br>Sie erhalten eine attraktive Marge. |

## Fragen Sie Ihren Distributor nach IBM Express-Managed-Services-Angeboten

azlan®
A Trademark of Tech Data

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Geschäftsbereich Azlan
Kistlerhofstr. 75, 81379 München
www.azlan.de
**Ansprechpartner:**
Christian Stec
ibmservice@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/47 00 30 48

Magirus

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Barbara Miksch
ibm.ems@magirus.com
Tel.: +49 (0) 711/72 81 61 62

**Weitere Informationen zu den IBM Express Managed Services erhalten Sie unter:**
**ibm.com**/businesscenter/smb/de/de/iems

# IBM Education Pack bietet Ihnen ...

## ... mehr IT-Know-how

Für Unternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, ist die Schulung ihrer Mitarbeiter heute nicht mehr Kür, sondern Pflichtprogramm – ein unverzichtbarer Bestandteil einer erfolgreichen Geschäftsstrategie und Sicherung der IT-Investition. Das IBM Education Pack hilft Ihrem Unternehmen dabei, genau diese Herausforderung zu meistern. Dieses flexible und einfache Rabattprogramm bietet Ihren Mitarbeitern Zugang zu erstklassigen Schulungen von IBM Training mit attraktivem Nachlass.

## ... die richtige Lösung für flexible Trainings-anforderungen Ihrer Kunden

Nie war das Management eines Schulungsbudgets so einfach wie mit dem IBM Education Pack. Sie bezahlen jetzt einen bestimmten Betrag, den Sie ein ganzes Jahr lang für öffentliche Klassenraumkurse und nationale technische Konferenzen von IBM Training verwenden können, und realisieren einen sofortigen Nachlass von bis zu 10 % !
Bei Bedarf kann der Betrag einfach aufgestockt werden, um den Mitarbeitern wichtige Schulungen zu ermöglichen. Das IBM Education Pack ist, einfach ausgedrückt, ein Konto, auf das Sie Geld für Schulungsangebote von IBM Training einzahlen und sofort sparen.

**Gute Gründe für den Kauf von IBM Education Pack**

- Flexibles, einfaches Rabattprogramm: einfacher Kauf, einfache Anwendung, einfache Registrierung
- Preisnachlass von bis zu 10 % für exzellente Kurse von IBM Training
- Schneller Zugang zu einem breiten Angebot an IBM Training-Schulungen und -Konferenzen zu IBM Hardware, IBM Software und Produkten von weiteren Herstellern
- Bequemes Management des Schulungsbudgets: Ihr Budget ist auf so viele Mitarbeiter wie nötig übertragbar
- Vorauszahlung eines bestimmten Betrags, den Sie ein ganzes Jahr lang für Schulungen verwenden können
- Keine versteckten Extrakosten, sondern Festpreis während der gesamten Laufzeit
- Qualitativ hochwertige öffentliche Klassenraumkurse und nationale Konferenzen von IBM Training
- Kurzfristig verfügbar (auch für Mengenbestellungen)

**Mehrwert für Business Partner**

- Unkomplizierte Handhabung, Bestellung mit der IBM Hardware / IBM Software analog zum IBM ServicePac
- Verkauf des IT-Trainings zusammen mit dem Produkt, d. h. Steigerung von Umsatz und Gewinn, Kundenzufriedenheit
- Qualitativ hochwertiges IBM Trainings zum wettbewerbsfähigen Preis
- Komplette Lösung, Abrundung des Portfolios, d. h. positive Resonanz bei den Kunden, Ausdehnung der Kundenbeziehung auf die gesamte Einsatzzeit des IBM Education Pack

**Ihre IBM Education-Pack-Optionen ...**

- IBM Education Pack small zu einem Nennwert von 2.500 € mit einem Rabatt von 5 % (Endkunden zahlen nur 2.375 € + MwSt.), Best.-Nr. 41C5722
- IBM Education Pack medium zu einem Nennwert von 5.000 € mit einem Rabatt von 8 % (Endkunden zahlen nur 4.600 € + MwSt.), Best.-Nr. 41C5723
- IBM Education Pack large zu einem Nennwert von 10.000 € mit einem Rabatt von 10 % (Endkunden zahlen nur 9.000 € + MwSt.), Best.-Nr. 41C5724

## Fragen Sie Ihren Distributor nach Education-Pack-Angeboten

**Actebis Peacock GmbH & Co. KG**
Lange Wende 43
59494 Soest
www.actebispeacock.de
**Ansprechpartner:**
Thorsten Winning
twinning@actebispeacock.de
Tel.: +49 (0) 2921/99 28 52

**Bell Microproducts GmbH**
Alte Landstraße 17
85521 Ottobrunn
www.bellmicro.de
**Ansprechpartner:**
Michael Krieg
mkrieg@bellmicro.eu
Tel.: +49 (0) 89/60 80 72 28

**Magirus International GmbH**
Eichwiesenring 9
70567 Stuttgart
www.magirus.com
**Ansprechpartner:**
Martin Huber
martin.huber@magirus.com
Tel.: +49 (0) 711/72 816 221

**Also Deutschland GmbH**
Ernst-Heinkel-Straße 4
94315 Straubing
www.also.de
**Ansprechpartner:**
Andreas Thanner
andreas.thanner@also.com
Tel.: +49 (0) 9421/93 30 10

**DNS GmbH**
Industriestraße 10a
82256 Fürstenfeldbruck
www.dns-gmbh.de
**Ansprechpartner:**
Dirk Korff
dirk.korff@dns-gmbh.de
Tel.: +49 (0) 81 41/3 53 61 51

**Tech Data GmbH & Co. OHG**
Kistlerhofstraße 75
81379 München
www.techdata.de
**Ansprechpartner:**
Christian Stec
cstec@techdata.de
Tel.: +49 (0) 89/4700 30 48

**Avnet Technology Solutions GmbH**
Stangenstraße 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.avnet.de
**Ansprechpartner:**
Oliver Blesgen
oliver.blesgen@avnet.com
Tel.: +49 (0) 711/797 305 30

**Ingram Micro Distribution GmbH**
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach bei München
www.ingram.de
**Ansprechpartner:**
Konrad Rauh
Konrad.Rauh@ingrammicro.de
Tel.: +49 (0) 89/42 08 12 10

# Global Financing

**Die Express Seller Financing-Lösungen für IBM Business Partner**

**September 2007**

# IBM Global Financing – die solide Basis für mehr Wachstum

**Bieten Sie Ihren Kunden für alle im Magazin angebotenen Produkte ein Leasingangebot von IBM Global Financing an, denn: kleine Raten verkaufen sich besser als hohe Kaufpreise! Mit den Finanzierungs- und Leasingangeboten der IBM holen Sie sich ein Stück Verkaufsförderung ins Haus – denn die richtige Finanzierung kann der Schlüssel zum Auftrag sein.**

## Ihre Vorteile für Sie als Business Partner

- Sie können mehr verkaufen, da niedrige Raten auch Spielraum für umfangreichere Lösungen bieten
- Sie legen die Basis für eine langfristige Kundenbeziehung
- Sie profitieren von attraktiven Provisionen
- Sie schaffen, durch die begrenzte Leasingvertragslaufzeit, die Grundlage für anschliessendes Neugeschäft
- Sie übertragen das Zahlungsausfallrisiko auf IBM Global Financing
- Sie können Ihrem Kunden rund um die Uhr über das web-basierende IBM Rapid Online Financing Tool schnell und einfach ein optimales Finanzierungsangebot vorlegen

## Die Vorteile für Ihre Kunden

- Günstige Raten garantieren eine niedrige monatliche Belastung
- Auf die individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderte Finanzierungslösung
- Risiko der technologischen Veralterung wird vermieden
- Verbesserte Zahlungsfähigkeit und Steuervorteile
- Freibleibende Mittel können ins Kerngeschäft investiert werden

## Top Leasingkonditionen mit der neuen IBM Rapid Financing Ratecard

Für alle im Magazin angebotenen Produkte – Hardware, Software und Services – können Sie Ihren Kunden äusserst attraktive Leasingangebote vermitteln.

Obwohl der Kapitalmarktzins seit der letzten Ratecard-Ausgabe vom Februar 2007 deutlich gestiegen ist – so stieg der EZB Hauptrefinanzierungssatz von 3,50 % auf 4,00 % – konnten wir unsere Leasingkonditionen auf dem gleich niderigen Niveau vom Februar 2007 halten. Damit wird eine Leasingfinanzierung für Ihren Kunden gegenüber z. B. einer Darlehensfinanzierung über seine Hausbank, noch attraktiver. Nutzen Sie dies als weiteren Wettbewerbsvorteil und bieten Sie Ihren Kunden zusätzlich zum IT-Angebot immer eine Finanzierungsoption mit an.

Berechnungsbeispiel:
Aktuell können Sie zum Beispiel alle IBM System i Produkte bei einer Laufzeit von 36 Monaten und einem Volumen bis 50.000 € mit einem günstigen monatlichen Leasingfaktor ab 2,71 % anbieten. Statt einem einmaligen Kaufpreis von z.B. 30.000 € bezahlt Ihr Kunde somit nur eine geringe monatliche Leasingrate von 813,- € [1] (Basis: IBM Rapid Financing Ratecard, Stand August 2007).

[1] Die Finanzierungsangebote sind freibleibend, vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung und richten sich ausschließlich an Geschäftskunden. Die Vermittlung erfolgt über den Business Partner.

**Weitere Informationen über Global Financing und aktuelle Angebote erhalten Sie jederzeit unter**
**ibm.com**/financing/de

## Nutzen Sie auch unser Angebot an IBM Certified Used Equipment

Benötigen Ihre Kunden aufgrund einer bestehenden Software-Plattform eine bestimmte Hardware, die nicht mehr hergestellt wird ?

Oder startet Ihr Kunde gerade einen Piloten ?

Muss Ihr Kunde vorübergehende Kapazitätsspitzen bewältigen ?

Ist das Budget Ihres Kunden beschränkt, aber weitere Hardware-Produkte für die optimatle IT-Lösung erforderlich ?

Hier sind IBM Gebrauchtsysteme häufig die beste Antwort. Die Entscheidung für IBM Certified Used Equipment ist mehr als vernünftig: denn wenn diese Produkte von IBM kommen, erhalten Ihre Kunden einen ausgezeichneten Wert für ihr Geld – ohne Abstriche in Sachen Qualität oder Service.

Als Teil von IBM Global Financing hat IBM Remarketing den größten Marktanteil in Europa bei IBM Gebrauchtsystemen. Die breite Produktpalette bietet die größte Auswahl auf dem Markt – von älteren Geräten bis hin zu Systemen, die erst kürzlich ausgemustert wurden – alle qualitätszertifiziert.
Sie und Ihre Kunden können sich darauf verlassen. Wenn Sie IBM ‚Certified Used Equipment' kaufen, wissen Sie von vorne herein, dass Sie zufrieden sein werden - dank der 90 Tage Qualitätsgarantie.

Natürlich können für IBM Gebrauchtsysteme auch IBM Finanzierungsverträge abschlossen werden, deren Zahlungen, dank flexibler Vertragsbedingungen, ganz auf die Budgetanforderungen Ihrer Kunden abgestimmt werden können. Zusätzlich können die Geräte natürlich auch in einen bestehenden oder neuen IBM Wartungsvertrag integriert werden.

Fordern Sie schnell und einfach ein Angebot für Ihren Kunden an und bieten Sie ihm die optimale Komplettlösung !

Sie finden unser komplettes Angebot an zertifizierten Gebrauchtmaschinen auf der IBM Deutschland Homepage unter der Rubrik 'Kaufen':
▶ **ibm.com**/de

## Weitere Informationen zum Angebot von IBM Global Financing

erhalten Sie von Ihrem bekannten IBM Global Financing Ansprechpartner, oder von Ihrem Ansprechpartner im IBM Business Partner Finanzierungscenter:

| Anfangsbuchstabe Ihres Unternehmens | IBM Global Financing Ansprechpartner | Telefonnummer | E-Mail-Adresse |
|---|---|---|---|
| D, J, L | Monika Schmid | 0711 785-5673 | schmidmo@de.ibm.com |
| E, F, G, N, U, V, W, X, Y, Z | Michael Ohr | 0711 785-5366 | michael_ohr@de.ibm.com |
| A, C | Dorothee Grosser | 0711 785-5361 | dorothee_grosser@de.ibm.com |
| M, O, P, Q | Klaus Bühler | 0711 785-5358 | kbuehler@de.ibm.com |
| H, I | Markus Löwe | 0711 785-5345 | marloewe@de.ibm.com |
| K, T | Sergio Renga | 0711 785-5368 | renga@de.ibm.com |
| B, R, S | Nurdan Tekin | 0711 785-1447 | nurdan_tekin@de.ibm.com |

**Punkte sammeln mit IBM Global Financing (IGF): Melden Sie sich noch heute an und belegen Sie die IGF-Schulungen im Rahmen von Know Your IBM (KYI). Es warten attraktive Prämien auf Sie:**
**ibm.com**/partnerworld/knowyouribm

# IBM Express Seller Chan

**Das IBM Express Seller Channel-Programm bietet exzellente Server-, Speicher- und Druckerlösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen, mit kurzen Lieferzeiten und kalkulierbaren Renditen – unterstützt von einem umfassenden Programm zur Stimulierung der Nachfrage und Erhöhung des Bekanntheitsgrades.**

Das IBM Express Seller Channel-Programm wurde konzipiert, um IBM Business Partner dabei zu unterstützen, den Verkauf von Server-, Speicher- und Druckerlösungen an kleine und mittlere Unternehmen zu erhöhen. Im Rahmen des Programms bietet IBM die richtigen, auf die Anforderungen Ihrer Kunden ausgerichteten Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen an. Hinzu kommt umfassende Marketingunterstützung durch Werbung in Funk und Fernsehen sowie in Form von anpassbaren Materialien zur Förderung der Leadgenerierung.

Das IBM Express Seller Channel-Programm richtet sich an autorisierte IBM Distributoren und Reseller, nicht aber an Endkunden. Dieses Programm bietet IBM Business Partnern die Möglichkeit, ihre Gewinnspanne zu erhöhen und IBM Produkte aus dem Einstiegsbereich sowie Midrange-Produkte auf einfachere Weise zu bestellen und an ihre Kunden auszuliefern.

**Produktangebote**
Die Produkte im Express Seller Programm werden an die Endkunden als Subset der IBM Express Advantage-Angebote vermarktet und durch Finanzierungs- und Serviceangebote ergänzt.

- *IBM System x™*
- *IBM BladeCenter®*
- *IBM IntelliStation®*
- *IBM System p™*
- *IBM System i™*
- *IBM System Storage™*
- *IBM Printing Systems*
- *IBM Lotus® Software*
- *IBM Tivoli® Software*
- *IBM Global Technology Services*
- *IBM Financing Advantage*

## Express Seller Marketing Engine

**IBM Nachfragestimulierung für Endkunden**
IBM hat ein umfassendes Marketingprogramm für Express Seller entworfen.
Die Produktangebote werden als Subset des IBM Express Produktportfolios vermarktet. IBM bietet Folgendes:

- *Regelmäßige Werbung, mit der Ihre Kunden über die Vorteile des IBM Express Portfolios informiert werden.*
- *Diese Maßnahmen generieren Kontakte, die wiederum zur Nachfrage bei Ihnen führen.*
- *IBM stellt Materialien und Tools bereit, mit denen Sie den erhöhten Bekanntheitsgrad auf dem Markt nutzen können.*

▸ **ibm.com**/eserver/de/express

**Unterstützung unserer Business Partner**
IBM hat eine Reihe von Materialien und Tools zur Unterstützung der Vertriebskanäle entwickelt. Und Sie profitieren vom Bekanntheitsgrad, den wir für unser Express Produktportfolio erhöhen. Dazu gehören zum Beispiel

- *Preislisten*
- *Begleitmaterial wie Flyer, Datenblätter etc.*

Weitere Informationen erhalten Sie über unser Express Seller Toolkit unter

▸ **ibm.com**/partnerworld/de/express-seller

Bitte wählen Sie Ihre bevorzugte Länderseite aus.

**Schlüsselmerkmale und Vorteile des Programms**

| Merkmal | Vorteil |
|---|---|
| Wettbewerbsfähiger Preis | Schnellerer Verkauf ohne spezielle Angebotsphase |
| Höhere Gewinnchancen | Mehr Planbarkeit für Ihr Unternehmen |
| Sicherstellung der Produktverfügbarkeit | Schnellere Auslieferung an Sie und Ihre Kunden |
| Gemeinsamer Einsatz für Kundenanforderungen | In Zusammenarbeit mit Ihnen bringt IBM Angebote auf den Markt, die Kunden wirklich wollen |
| IBM Engine zur Nachfragestimulierung | Höherer Bekanntheitsgrad der IBM Angebote und dadurch höhere Nachfrage bei Ihnen |
| IBM PartnerWorld | Verfügbarkeit von Tools für die Entwicklung eigener Marketingkampagnen zur Ankurbelung des Verkaufs |

# nel-Programm 2007

## IBM Business Partner-Programme

**IBM PartnerWorld**
Um alle Programme und Materialien aus diesem Flyer in Anspruch nehmen zu können, müssen Sie Mitglied der PartnerWorld-Organisation sein. PartnerWorld ist das
IBM Programm für die Bereitstellung von Schulungen, Unterstützung, Marketing- und Vertriebshilfen für Business Partner, die am Verkauf von IBM Produkten, Services
und Lösungen interessiert sind. Wenn Sie noch kein Partner-World-Mitglied sind, registrieren Sie sich bitte unter

▸ **ibm.com**/partnerworld

**Know your IBM**
Informationen zu Schulungs- und Incentive-Programmen für IBM Business Partner erhalten Sie unter

▸ **ibm.com**/partnerworld/knowyouribm

**IBM @server Truck**
Der @server Truck ist ein konventioneller, zwölf Meter langer, klimatisierter Trailer, in dem die neuesten IBM @server Produkte ausgestellt sind und der mit Audio- und Videofunktionen ausgestattet ist. Er tourt durch Europa und besucht auf Anfrage Orte, an denen Kunden- und Business Partner-Events stattfinden.

**IBM xSeries Bid Machine**
Die Bid Machine kann IBM Reseller dabei unterstützen, reaktionsschneller und wettbewerbsfähiger zu sein, wenn es um xSeries-Produkte mit entsprechenden Speicherkomponenten und Optionen geht.

- *Dieser schnelle und einfache Angebotsprozess für Business Partner hat sich sogar in Nordosteuropa verbessert, wo sehr aggressive Rabatte angekündigt worden waren.*
- *Bis zu vier Prozent mehr Rabatt werden für Serversysteme und IntelliStations gewährt. Außerdem wurden die Grenzwerte für Bid-Machine-Angebote reduziert.*

Weitere Informationen sowie
die Vertragsbedingungen finden Sie auf
der Bid-Machine-Website unter

▸ **ibm.com**/partnerworld/emea/bidmachine

## Promotions und Incentive-Programme

**Express Seller Advantage-Programme für IBM System p und OpenPower**
Diese Programme gewähren Rabatte als Anerkennung für IBM Business Partner-Reseller, welche bei IBM Distributoren einkaufen, die mit großem Erfolg im SMB-Bereich aktiv sind. Sie stellen einen Anreiz für den Reseller dar, seine Reichweite und seinen Marktanteil in einem 'Non-Bid Business Model' zu vergrößern.

# IBM Breakfast Briefing 2007
# IBM Systeme und Lösungen – frisch aufgetischt!

## System i

| | |
|---|---|
| Hannover | 04.09.2007 |
| Köln | 11.09.2007 |
| Bremen | 09.10.2007 |
| München | 23.10.2007 |
| Frankfurt | 06.11.2007 |
| Bamberg | 20.11.2007 |

## System x

| | |
|---|---|
| Hannover | 06.09.2007 |
| Köln | 13.09.2007 |
| Bremen | 11.10.2007 |
| München | 25.10.2007 |
| Frankfurt | 08.11.2007 |
| Bamberg | 22.11.2007 |

## System p

| | |
|---|---|
| Hannover | 05.09.2007 |
| Köln | 12.09.2007 |
| Bremen | 10.10.2007 |
| München | 24.10.2007 |
| Frankfurt | 07.11.2007 |
| Bamberg | 21.11.2007 |

## Storage

| | |
|---|---|
| Hannover | 05.09.2007 |
| Köln | 12.09.2007 |
| München | 24.10.2007 |
| Frankfurt | 07.11.2007 |
| Bamberg | 21.11.2007 |

**Weitere Informationen zu den IBM Breakfast Briefings 2007 finden Sie unter**
**ibm.com**/de/events/breakfast/termine.html

## FASTEN YOUR SEAT-BELTS

und seien Sie mit an Bord, wenn sich die IBM Partner Community zum 1st-Class-Austausch von Informationen, Erfahrungen und Visionen am 4./5. Oktober 2007 im Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main, trifft.

Es erwartet Sie ein exklusives Programm:
Experten aus den Bereichen Entwicklung, Vertrieb und Marketing berichten über Chancen und Risiken und zeigen auf, wohin die Reise geht und wie Sie am besten an Schubkraft gewinnen.

Im Mittelpunkt des IBM PartnerCamps 2007 steht das Networking zwischen Partnern und mit dem IBM Direktvertrieb. Außerdem erhalten Sie wertvolle Einblicke in die neuesten Technologien und können in Workshops Ihr Wissen vertiefen. Spezielle Vortragsreihen zu SAP und Branchenthemen sowie die 'Take Off'-Party runden das Programm ab.

Und last but not least: Nutzen Sie auch in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, sich kostenlos zu zertifizieren!

## READY FOR TAKE OFF?

Buchen Sie jetzt zum Frühbucher-Preis (229,– € statt 299,– € bis zum 7. September 2007) unter
**ibm.com**/de/partnercamp

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
**ibm.com**/de

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

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

@server, System i, System p, xSeries, zSeries, i5, p5, POWER, POWER4+, POWER5, IBM Virtualisation Engine, Micro-Partitioning und IntelliStation sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

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

Java und alle Java-basierenden Marken und Logos sind Marken von Sun Microsystems, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern.

Microsoft, Windows, Windows NT und das Windows-Logo sind Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Intel, Intel Inside (Logo), MMX und Pentium sind Marken der Intel Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

UNIX ist eine eingetragene Marke von The Open Group in den USA und anderen Ländern.

Linux ist eine Marke von Linus Torvalds in den USA und/oder anderen Ländern.

**Freiwilliger Herstellerservice:
Service von 8:00 bis 17:00 Uhr am nächsten Arbeitstag ohne Zusatzkosten. Vor-Ort-Service für bestimmte Komponenten, Kunden-Selbstreparaturservice (Customer Replaceable Units – CRUs) für alle anderen Einheiten (je nach Land verschieden). Die Bedingungen dieses freiwilligen Herstellerservice liegen der Lieferung bei bzw. sind unter ibm.com/servers/support/machine_warranties abrufbar. Die Gewährleistung gemäß den Geschäftsbedingungen der IBM bleibt davon unberührt. Insbesondere bleibt die in den Geschäftsbedingungen der IBM grundsätzlich geregelte Gewährleistungsfrist von zwölf Monaten unberührt. Für ausgewählte Produkte sind zusätzlich 'Erweiterte Wartungsservices' erhältlich, die über den freiwilligen Herstellerservice hinaus gehen.

Gedruckt in Deutschland.

© Copyright IBM Corporation 2007
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GM12-6685-22 (09/2007)