



Der Mittelstand: Motor für Innovation

Wegweiser

Partnership Solution Center Nord

IBM Partnership
Solution Center
Mit IBM und Geschäftspartnern in Ihrer Region.



Willkommen im PSC Nord – dem Marktplatz für den Mittelstand.

Sehr geehrter Kunde und Geschäftspartner,

in unseren Partnership Solution Centers (PSCs) in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Stuttgart und München möchten wir Ihnen als Kunden oder IBM Geschäftspartner offene Marktplätze des Austausches und der Partnerschaft zur Verfügung stellen. Deshalb bieten wir Ihnen hier ein umfassendes Angebot aus Schulungen, Veranstaltungen und Räumen für Ihre eigenen Seminare. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit einem kompetenten Team aus Experten der Geschäftsbereiche General Business, IBM Global Services sowie Spezialisten aus allen IBM Hardware- und Softwaresparten und Branchen dabei, die Innovation im Mittelstand voranzutreiben.

Im Folgenden haben wir das Leistungsspektrum des PSC Nord sowie eine Übersicht Ihrer wichtigsten Ansprechpartner für Sie zusammengestellt.

Bei Fragen oder Anregungen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



Frank Siemon
Direktor Partnership Solution Center Nord

PS: Sie möchten mehr über die PSCs erfahren?
Dann besuchen Sie uns online unter: ibm.com/de/partners/psc

„Mit unseren Partnership Solution Centers bieten wir eine regionale Plattform für unsere Kunden und Geschäftspartner im Mittelstand. Durch die Bündelung der Kompetenz in unseren geschäftlichen Netzwerken und die räumliche Nähe können wir unsere Leistung auf die Straße bringen; gemäß unserem Anspruch: Motor Mittelstand – Lösungen, die Ihr Geschäft beschleunigen.“

Bernd Schierholz, Direktor Vertrieb Mittelstand, IBM Deutschland GmbH

Unser Angebot für Kunden und IBM Geschäftspartner

Unser Angebot für Sie als Kunden

- Kundenveranstaltungen für Projektneuheiten
- Informationsangebot durch Onlineplattformen
- Unterstützung bei der Angebotserstellung
- Erfahrungsaustausch
- Demoinstallationen
- Erstellung von Fallstudien
- Regionales Kompetenzzentrum
- Aufbau und Pflege von Kooperationen
- Ausbau der Geschäfts-partnerbeziehungen
- Kundenindividuelle Workshops
- Test-Szenarien für Geschäftskonzepte
- Workshops für Produkte und Prozessoptimierungen
- Kundenpublikationen
- Referenzprojekte
- Messebeteiligungen
- Ideentransfer im Geschäftsnetzwerk
- Gemeinsame Aktivitäten mit Kunden und Geschäftspartnern
- Bildung von Geschäftsnetzwerken
- Technischer Support
- Marketingunterstützung
- Serviceleistungen ergänzend zum Portfolio des Geschäftspartners

Unser Angebot für Sie als Geschäftspartner

Warum IBM? Drei gute Gründe:

Unsere Marke. IBM steht auf der ganzen Welt und bei Unternehmen jeder Größe als Markenzeichen für Qualität, Innovationskraft, Sicherheit, Erfahrung und Branchenwissen im Bereich Informationstechnologie. Wir haben die Verbindung von Business und IT als integrale Voraussetzung für die künftige Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden erkannt und umgesetzt.

Unser Lösungsangebot. Innovative Technologien eröffnen kleinen und mittleren Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, ohne viele neue IT-Systeme installieren zu müssen. Mit dem Portfolio für den Mittelstand stellen wir Hardware, Software, Middleware, Services und Finanzierungsangebote bereit, die in der Konfiguration wie im Preis auf deren Anforderungen zugeschnitten sind.

Unser Partnernetzwerk. Die IBM Geschäftspartner deutschlandweit sowie unabhängige regionale Softwarehäuser (ISVs) und Systemintegratoren sind mit IBM Produktwissen und Branchen-Know-how für unsere Kunden da. Unterstützung finden die Partner und ISVs in den Partnership Solution Centers, die Kunden und Partnern als starke integrierte Marktplätze vor Ort zur Verfügung stehen.

IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen



Weitere Informationen zu den Angeboten in unseren
PSCs finden Sie unter: ibm.com/de/partners/psc