

IT-Dienstleister haben massiv mit Nachwehen der Cognos-Übernahme zu kämpfen

- **Manche kennen nicht einmal den richtigen Ansprechpartner**
- **Weltweit einziger OEM High Value Add Distributor mit Cognos-Zertifizierungen kommt aus Deutschland**

Ludwigsburg, 8. Juni 2010 – Die im schwäbischen Ludwigsburg beheimatete LIS.TEC GmbH ist laut eigenen Angaben weltweit der einzige OEM High Value Add Distributor für IBM-Lösungen, der auch Cognos-Zertifizierungen im Portfolio hat. Damit sieht sich das Unternehmen in der günstigen Lage, Independent Software Vendors (ISV) neben den reinen Produkten und Lizenzen zusätzlich umfassende Beratungsdienstleistungen, First- und Second-Level-Support sowie Schulungen im Bereich IBM Informationmanagement anbieten zu können. Die Business-Intelligence-Lösungen von Cognos wurden nach dem Kauf durch „Big Blue“ in diese Unternehmenssparte integriert.

IT-Lösungsanbieter, die IBM-Produkte mit ihren eigenen Entwicklungen veredeln und dadurch Unternehmen eine spezifische Komplettlösung bereit stellen, sollen neben den Zertifizierungen vor allem vom Know-how und der Praxiserfahrung der LIS.TEC profitieren. „Aufgrund unserer langjährigen Vertriebstätigkeit sind wir mit den Produkten, Lizenzen, Partnern und Distributionsmodalitäten beider Seiten sehr gut vertraut. Wer sich momentan direkt an die IBM wendet, muss eventuell Reibungsverluste hinnehmen, weil die ehemaligen Cognos-Angestellten die äußerst komplexen Prozesse bei ihrem neuen Arbeitgeber erst noch verinnerlichen und umgekehrt die IBM-Mitarbeiter sich auf die Lösungen ihrer Tochtergesellschaft einstellen müssen“, berichtet LIS.TEC-Geschäftsführer Jens Orhanovic, der sich in der Branche den Ruf des „Wegweisers durch den IBM-Dschungel“ erworben hat. „Obwohl die Übernahme schon geraume Zeit her ist, stellen wir in Kundengesprächen immer wieder fest, wie aktuell das Thema ist. Über die ISVs ist eine derartige Fülle an Neuerungen hereingebrochen, dass die anfängliche Begeisterung über die Erweiterung des Angebotsportfolios einer gewissen Verzweiflung gewichen ist.“

Die Probleme, mit denen sich die Lösungsanbieter konfrontiert sehen, sind in der Tat vielschichtig. So prallen etwa durch die Verschmelzung zwei komplett verschiedene Lizenzwelten aufeinander. Bei Cognos existierte ein prozessor- beziehungsweise CPU-basiertes Lizenzmodell, bei IBM wird nach so genannten Prozessor Value Units (PVU) abgerechnet. Dabei stellt sich schon die Frage, wie sich eine solche PVU überhaupt definiert. Dazu gesellen sich neue Produktgruppen, Preisbooks und Preisstaffeln. Eine erste Hürde sehen die ISVs schon in der Frage, wie sie den „Member-“, „Advance-“ oder „Premiumstatus“ erlangen und halten können.

„Daran können wir direkt die Partnerprogramme anschließen. Nehmen wir als Beispiel das Value Advantage Plus Programm von IBM. Einem ehemaligen Cognos-Partner, der zwar über hervorragende Skills verfügt, aber keine IBM-Zertifizierungen hat, kann es passieren, dass er eine hohe Prozentzahl seiner Marge verliert – damit ist er eigentlich nicht mehr konkurrenzfähig“, prophezeit Jens Orhanovic. Außerdem sei zwar mittlerweile bekannt, dass ehemalige Cognos-Lösungen nur über das ValueNet Plus Programm von „Big Blue“ vertrieben werden dürfen. „Aber weiß auch jeder, welche Anforderungen diesbezüglich erfüllt

werden müssen?“, so der LIS.TEC-Geschäftsführer weiter. „Dass hier ein umfangreicher Business-Plan zu erstellen ist, technische Zertifizierungen nachzuweisen sind und eine jährliche Umsatzsteigerung in Höhe von zehn Prozent erzielt werden muss, ist vielen nicht bekannt – ganz zu schweigen von der Realisierbarkeit dieses Unterfangens.“

Für Independent Software Vendors, die sich im Wettbewerb um den Vertrieb von IBM-Informationmanagement-Lösungen eine günstige Position verschaffen wollen, sei es daher von hoher Wichtigkeit, sich umgehend der „Cognos-Problematik“ zu stellen, Fallen und Problempunkte zu identifizieren und zu katalogisieren sowie zügig einen Lösungsweg zu suchen. Dann sei es auch möglich, die Chancen, die sich durch die Erweiterung des Portfolios ergeben, zu nutzen sowie neue Märkte und Geschäftsfelder zu erobern.

Die LIS.TEC GmbH mit Hauptsitz im schwäbischen Ludwigsburg ist der weltweit größte OEM-Distributor für IBM-Software, der Independent Software Vendors (ISV) gleichzeitig einen signifikanten Mehrwert liefert. Als IBM Premier Business Partner verfügt LIS.TEC über eine hohe Anzahl von Zertifizierungen in allen Produktkategorien der IBM. Außerdem stellt das Unternehmen seinen Kunden einen umfangreichen First- und Second-Level-Support zur Verfügung. Praxiserfahrene IT-Spezialisten unterstützen den ISV aktiv bei dessen Kundenprojekten. Daneben bietet das Unternehmen Schulungen und Zertifizierungen für sämtliche Software-Brands der IBM an. Bereits 1994 gegründet, hat die LIS.TEC GmbH Anfang 2008 den kompletten Wechsel zum OEM-ISV-Distributor vollzogen.

Weitere Informationen: LIS.TEC GmbH, Villa Marienwahl, Heilbronner Straße 51, 71634 Ludwigsburg, Tel. 07141-9393-0, E-Mail: info@listec.de, Web: www.listec.de

PR-Agentur: euro.marcom dripke.pr, Tel. 0611/973150, E-Mail team@euromarcom.de