

# IT-Vertrieb: Die Zeit für den Wechsel zum OEM-Modell ist reif

## **OEM-Lizenzmodell weitaus interessanter für Lösungsanbieter als herkömmliches PPA-Vertriebssystem / Ludwigsburger Listec GmbH zeigt Alternative auf der DNUG (Stand C5)**

Ludwigsburg, 7. Mai 2009 – Anbieter von Lösungen aus Hardwarekomponenten, IBM-Middleware und individuellen Applikationen, die bisher Lizenzen über das Passport-Advantage-Programm (PPA) vertrieben haben, sollten über einen Wechsel des Geschäftsmodells nachdenken. Die im schwäbischen Ludwigsburg beheimatete Listec GmbH bietet mit dem so genannten OEM-Modell die geeignete Alternative an, „von der sowohl der Lösungsanbieter als auch der Endkunde nachhaltig profitieren“, wie Listec-Geschäftsführer Jens Orhanovic ankündigt. Auf der vom 11. bis 13. Mai in Düsseldorf stattfindenden User-Konferenz DNUG präsentiert der weltweit größte OEM-Distributor für IBM-Software mit First- und Second-Level-Support das OEM-Modell erstmals der breiten Öffentlichkeit.

„Endkunden haben den Vorteil, dass sie aufgrund der direkten Geschäftsbeziehung zu ihrem Lösungsanbieter nicht nur ein Produkt erwerben, sondern von ihm eine individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung bekommen“, berichtet Jens Orhanovic. „Außerdem haben sie nur noch einen Ansprechpartner, wenn es um Betreuung, Wartung, Support und Preis geht. Mit dem Produkthersteller haben sie nichts mehr zu tun.“ Daneben profitieren die Endkunden von transparenten und damit besser kalkulierbaren Kosten, da sie ein Komplettpaket zum Fixpreis erhalten. Der Lösungsanbieter selbst erzielt eine stärkere Kundenbindung, weil sich sämtliche Informationen bei ihm und nicht mehr beim Hersteller befinden, er über die Preishoheit verfügt und die Lizenzen an seinen dauerhaften Mehrwert gekoppelt sind. Dem Dienstleister eröffnen sich zudem neue Geschäftsfelder wie beispielsweise Software-as-a-Service-Angebote oder Hosting, und nicht zuletzt kann dieser seine Lösungen inklusive der Hersteller-Lizenzen weltweit verkaufen und ist diesbezüglich keinen Beschränkungen unterworfen.

Voraussetzung für die Nutzung des OEM-Modells ist die Klassifizierung des Lösungsanbieters als Independent Software Vendor (ISV). „Dazu muss der ISV die Hersteller-Softwarelizenzen mit seinen eigenen Lösungen kombinieren und dem Kunden dadurch seinen signifikanten dauerhaften Mehrwert anbieten können“, erklärt Jens Orhanovic, der im gleichen Atemzug verrät, dass Software, Hardware und / oder Services erbracht werden können.“ Bei einer Kooperation mit Listec als OEM-Distributor erhält der ISV nicht nur günstigere Konditionen beim Lizenzerwerb, sondern vor allem First- und Second-Level-Produktsupport sowie durch IBM zertifizierte Trainer eine erstklassige Ausbildung für die Herstellersoftware. Zusätzliche technische und vertriebliche Zertifizierungen oder Reseller-Autorisierungen sind nicht mehr notwendig. Praxiserfahrene IT-Spezialisten beraten und begleiten den ISV bei Kundenprojekten. Als IBM Premier Business Partner verfügt Listec über eine hohe Anzahl von Zertifizierungen in allen Produktkategorien der IBM.

Das PPA-Modell gerät zunehmend in die Kritik, weil stets ein Vertrag zwischen dem Hersteller und dem Endkunden geschlossen werden muss, ganz gleich, welcher Partner (ISV) für die Kundengewinnung verantwortlich ist. Die Tatsache, dass jeder IBM Business-Partner den Endkunden beliefern kann und dieser auch hinsichtlich Support und Wartung die freie Wahl hat, sorgt für eine Kannibalisierung des Marktes und Preis-Dumping, unter dem die Lösungsanbieter zu leiden haben.

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: [presse@listec.de](mailto:presse@listec.de), Web: [www.listec.de](http://www.listec.de)

**PR-Agentur:** euro.marcom dripke.pr, Tel. 0611/973150, E-Mail [team@euromarcom.de](mailto:team@euromarcom.de)