

Pressemeddelelse

IBM Danmark A/S

Kgs. Lyngby, den 3. maj 2007

IBM styrker sit partnernetværk ved at udvide pakken med SMB-løsninger: Express Advantage

Sammen med et stærkt partnernetværk og øget service vil IBM med en udvidet pakke af Express Advantage-løsninger styrke de mindre og mellemstore virksomheders mulighed for at skabe vækst og innovation.

Sidste år introducerede IBM virksomhedens Express Advantage-program i USA, og nu er turen kommet til yderligere 23 lande. Målet er at tilbyde en samlet platform, som gør det nemmere for SMB'ere at implementere og udnytte high-end IT-løsninger til at styrke og udvikle deres forretning.

Hard- og software-løsningerne omfatter bl.a. de meget driftsikre System i-servere, lagrings-løsninger samt Lotus-software, der gør det nemt at komme i gang med at styrke samarbejdet og dele informationer effektivt såvel internt i en virksomhed som i forhold til samarbejdspartnere.

I forbindelse med lanceringen af den nye version af Express Advantage stiller IBM også gratis service og rådgivning til rådighed. Virksomheder kan, uanset om de er kunde hos IBM eller ej, ringe ind og diskutere løsnings- og forretningsmuligheder med SMB-dedikerede rådgivere hos IBM eller benytte de omfattende webressourcer, IBM har etableret, som også sigter på at gøre det nemt og overskueligt at komme i gang.

Mange fordele for partnerne gennem Express Advantage

Bo Povlsen, der er adm. direktør for Soft Design A/S og IBM Business Partner gennem 22 år, tager positivt imod den nye version af Express Advantage-pakken.

"IBM Express Advantage kombinerer et stærkt partnernetværk med øget service samt en række hardware- og softwareløsninger, der er justeret og målrettet, så de imødekommer de typiske behov hos mindre og mellemstore virksomheder. Vi er meget glade for at kunne tilbyde vores kunder den nyeste version af Express Advantage-pakken, fordi vi ved, at dens produkter og services er specielt udviklet til at løse vores kunders udfordringer og derved giver dem mulighed for at fokusere på innovation og vækst af deres forretning," fortæller Bo Povlsen.

For Soft Design er der mange fordele ved at være registreret som Build on Express-partner, da de herigennem får andel i IBM's markedsføringsressourcer og derved når ud til en langt bredere målgruppe. Soft Design har således registreret deres egen løsning (Websydan Express) som en Built on Express-løsning. Det betyder konkret, at IBM har blåstemplet løsningen til at indgå i Express Advantage-porteføljen, og den vil dermed blive markedsført sammen med IBM's øvrige Express-produkter. Der er pt. 12 partnere i Danmark, der har registreret deres løsning som en Built on Express-løsning.

Partnerne – IBM's arme og ben til de mindre virksomheder

Både i Danmark og mange andre lande oplever IBM, hvordan mindre og mellemstore virksomheder i højere grad end tidligere fokuserer på innovation og på at orientere sig mod nye markeder og forretningsmuligheder, der kan øge væksten. Derfor har IBM gennem det seneste år investeret mange kræfter i at opbygge en stærk partnerkanal omkring Build on

Express, og ifølge IBM's partnerchef Torjus Gylstorff begynder denne indsats nu for alvor at bære frugt:

"Der skal ikke herske tvivl om, at partnerne er af uvurderlig betydning for IBM og derved med til at sikre, at Express-kampagnen bliver en succes. Express Advantage henvender sig til mindre og mellemstore virksomheder, og dette segment kommer vi ikke i dialog med uden partnernes hjælp. Det er vores partnere, som ejer den tætte lokalkontakt, og det er dem, slutkunderne ønsker at tale med, da de har kendskabet til SMB-virksomheders behov og udfordringer. Meget enkelt beskrevet kan du sige, at partnerne er IBM's arme og ben, da de kan nå bredt ud i SMB-segmentet. Til gengæld bakker IBM op med stærke marketingaktiviteter, som hjælper partnernes salg. Konklusionen er, at IBM og partnerne opnår langt stærkere resultater sammen end hver for sig," slutter en tilfreds partnerchef.

Læs mere lanceringen af Express Advantage på dette link: <http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/21462.wss>

For yderligere information, kontakt:

Torjus Gylstorff, partnerchef, IBM Danmark, tlf.: 28 80 86 06, e-mail: torjus@dk.ibm.com

Bo Povlsen, adm. direktør for Soft Design A/S, tlf: 39 66 02 00

###