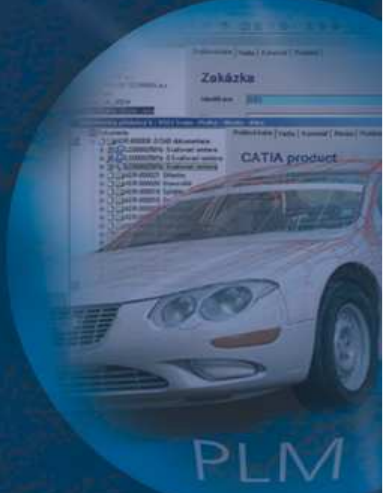


 TECHNODAT

je počínaje od 1. ledna 2008  
certifikovaný VAR partner  
Dassault Systèmes



# Historie a současnost obchodní strategie Dassault Systèmes

- IBM byla od roku 1992 výhradním celosvětovým distributorem CATIA a některých dalších produktů Dassault Systèmes
- Prodej koncovým zákazníkům se uskutečňoval
  - s obchodní a technickou podporou přímo od IBM nebo
  - jako např. v České republice a na Slovensku s obchodní a technickou podporou akreditovaných obchodních partnerů IBM
- V lednu 2007 bylo rozšířeno partnerství mezi Dassault Systèmes a IBM
  - IBM se bude nadále koncentrovat na konkr. vyjmenované projekty
  - mimo tento okruh vybraných projektů bude obchodní a technickou podporu prodeje CATIA a ostatních produktů Dassault Systèmes zajišťovat síť akreditovaných VAR partnerů

CAD

PLM

# VAR model Dassault Systèmes (1)

- VAR model Dassault Systèmes je zaváděn počínaje 01/01/2008 v celém regionu CEMA, kam patří i Česká republika a Slovensko – obchodní a technickou podporu celého regionu CEMA zajišťuje nově zřízená kancelář Dassault Systèmes ve Vídni
- Od 01/01/2008 Dassault Systèmes vytvořil a akreditoval síť VAR partnerů pro obchodní a technickou podporu prodeje CATIA a některých dalších produktů Dassault Systèmes
- Od 1. ledna 2008 je realizován veškerý prodej CATIA a dalších produktů Dassault Systèmes (mimo okruh vyjmenovaných projektů IBM) v celém regionu CEMA výhradně prostřednictvím sítě VAR partnerů, a to se souhlasem a podporou lokálních organizací IBM

# VAR model Dassault Systèmes (2)

- Licenční práva CATIA a dalších produktů Dassault Systèmes se řídí licenční smlouvou EULA (End User Licence Agreement), u existujících zákazníků se spolu s novou dodávkou produktů Dassault Systèmes převádějí i starší licence IBM na nové licence Dassault Systèmes – také pod licenční smlouvu EULA
- Akreditovaný VAR partner zajišťuje pro Dassault Systèmes i výběr ALC poplatků a dodávky nových Release produktů Dassault Systèmes
- Akreditovaný VAR partner je zodpovědný za podporu zákazníků při odstraňování a dokumentaci chyb software Dassault Systèmes

# VAR model a jeho výhody pro zákazníka (1)

- IBM byla dosud zodpovědná za výběr RLC poplatků, za dodávky nových Release software Dassault Systèmes a za podporu zákazníků při odstraňování a dokumentaci chyb software
- IBM přitom nemělo v regionu CEMA odpovídající lidské zdroje pro podporu zákazníků - uživatelů CATIA a dalších produktů Dassault Systèmes
- Faktickou podporu koncových zákazníků tak v regionu CEMA zajišťovali především obchodní partneři IBM
- Faktickou nápravu chyb software mohla vyřešit jedině firma Dassault Systèmes, přičemž mezi zákazníkem a Dassault Systèmes stál obchodní partner a také IBM, což často komplikovalo řešení problémů
- **Zavedení VAR modelu znamená jednoznačnou zodpovědnost za podporu zákazníka VAR partnerem, který komunikuje přímo s firmou Dassault Systèmes, což zjednodušuje a zkvalitňuje podporu zákazníků**

# VAR model a jeho výhody pro zákazníka (2)

- Dassault Systèmes má jasnou vizi, jak celosvětově zajistit podporu a rozvoj obchodu v tzv. PLM Value Channel – to se týká i regionu CEMA a České republiky jakožto obchodně nejvýkonnější oblasti z celého regionu CEMA
- **TECHNODAT hraje dlouhodobě klíčovou roli v obchodu v rámci České republiky i v rámci celého regionu CEMA, což určitě podpoří i dostupnost podpory Dassault Systèmes pro TECHNODAT a pro naše zákazníky**
- Efektivní a kvalitní podpora Dassault Systèmes bude poskytována přímo ve prospěch VAR partnerů a koncových zákazníků bez mezičlánku IBM
- **Obchod v tzv. PLM Value Channel určitě podpoří i nový ceník a stanovení PLC/ALC cen v EUR**
- **Úspěšné zavedení a rozvoj VAR modelu má dále podpořit a utvrdit vedoucí postavení Dassault Systèmes na trhu CAX/PLM řešení**