



IBM MaaS360 SALES GUIDE

Ihr persönlicher Vertriebsleitfaden für den Bezug von IBM MaaS360 – der führenden Enterprise Mobility Management Lösung



Der IBM MaaS360 Sales Guide soll Ihnen eine Anleitung geben, wie Sie IBM MaaS360 erfolgreich in Mobility Projekten positionieren können. Des Weiteren bietet der Sales Guide Unterstützung für den schnellen und einfachen Bezug über den Tech Data StreamOne Marketplace oder den IBM SaaS Vertrag.

Schnelles, effizientes und zielgerichtetes Handeln mit einem fein orchestrierten schlagkräftigen Plan ist seit Jahrtausenden die Basis erfolgreicher Verteidigung des eigenen Hab und Guts.

1. Was ist IBM MaaS360 mit Watson?

IBM MaaS360 mit Watson ist eine sichere Enterprise Mobility Management (EMM)-Plattform, die Geräte und Produktivitätsanwendungen schnell und einfach bereitstellt und die Zusammenarbeit zwischen Endgeräten, Benutzern, Anwendungen, Dokumenten und Daten ermöglicht. MaaS360 hilft der IT-Abteilung, mobile Sicherheitsrisiken zu reduzieren, die Produktivität der Mitarbeiter und die Effizienz des Betriebs zu steigern sowie fundiertere Mobilitätsentscheidungen zu treffen.

Mit IBM MaaS360 lassen sich folgende Anforderungen problemlos erfüllen:

- Grundsicherheit für alle Endgeräte (auch BYOD), die Zugriff auf das Firmennetzwerk benötigen.
- Absicherung von personenbezogenen Daten auf Endgeräten nach Gesetzen oder regulatorischen Vorgaben.
- Sicherstellung von Geschäftsprozessen unabhängig von Zeit und Ort.
- Vereinheitlichte Endgeräteverwaltung (UEM) und erfolgreiche Einführung von anderen EMM Lösungen.

2. Für welchen Business Partner ist MaaS360 geeignet?

IBM Business Partner können MaaS360 als Reselling vertreiben und die Lizenzen bzw. den Zugriff zum Portal und das Managen der Devices/User an den Endkunden weitergeben.

Des Weiteren eignet sich MaaS360 hervorragend für Business Partner, um als Managed-Service-Provider zu agieren und das Management für Endkunden zu übernehmen.

Interessierte Partner sollten folgende Voraussetzungen haben:

- Erste Erfahrungen oder Projekte im Bereich Mobility, Security und/oder Lifecycle Management
- MSPs die ihr mobiles Lösungsangebot erweitern wollen
- Partner welche EMM Lösungen von Mitbewerbern verkaufen: AirWatch, MobileIron, Good, Citrix, Sophos etc.



CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION
CODING
SENDING

3. Unterstützung in Projektsituationen

Die meisten mittelständischen Unternehmen verwenden mobile Endgeräte, denken aber oftmals nicht über die damit verbundenen Sicherheitsrisiken nach. Wenn Sie ein Gespräch über Mobile Security führen, können Sie mit den folgenden Fragen Schwachstellen aufzeigen und IBM Maas360 mit Watson bei Ihren Kunden positionieren:

- Wie schützen Sie Ihre mobilen Geräte?
- Wie stellen Sie sicher, dass User eine Geheimzahl für ihr Telefon mit dem sie ihre geschäftlichen E-Mails lesen können, vergeben haben?
- Wie erzwingt man, dass Mitarbeiter den Pincode auf ihrem mobilen Gerät / Computer verwenden?
- Haben Mitarbeiter von ihrem Gerät aus Zugriff auf Firmenserver (Office365, Microsoft Teams, Sharepoint)?
- Haben Sie eine Vorstellung bzw. Übersicht davon, welche Daten, an welchem Ort oder auf welchem mobilen Geräten übertragen werden? (Anwendungen wie OneDrive, Dropbox, Local Storage)
- Alles ist auf dem mobilen Gerät leicht zugänglich. Möchten Sie, dass Ihre Firmenjuwelen auf diesen Geräten ungeschützt sind?
- Wie viele mobile Geräte hat ein durchschnittlicher Benutzer in Ihrem Unternehmen und wie viele davon schützen Sie derzeit?

Abschließend sollten Sie darauf hinweisen, wie schnell sich die mobile Landschaft verändert. Unternehmen müssen IOS, Android, Windows und sogar ältere BlackBerry-Geräte unterstützen. Die Sichtbarkeit dieser Geräte und das Verständnis ihrer Konformitätshaltung sind entscheidend.



4. Beispiele für Anwendungsfälle:

- Welche Art von Sicherheitsvorkehrungen gibt es, um Geräte zu genehmigen, die mit Ihrem Netzwerk verbunden sind?
- Wie können Sie verhindern, dass sich Jailbroken oder Root-Geräte mit Ihrem Netzwerk verbinden?
- Welche Art von Compliance-Berichten erhalten Sie für Ihre mobile Nutzung zu Zwecken der Finanzkontrolle oder Compliance Prüfung?
- Einzelhändler können Tablets an den Ladenfronten haben, die als POS-Geräte dienen und Zugang zu Kundeninformationen haben.
- Mitarbeiter können über ihr Handy sicher auf E-Mails und ihre Kalender zugreifen und sensible Dokumente auf diesen mobilen Geräten bearbeiten.
- Eine Gesundheitseinrichtung kann die Möglichkeit mobiler Geräte, Patientendaten zu erfassen, einschränken, indem sie die Verwendung der Kamera, die Aufnahme von Apps und die Bildschirmaufnahme einschränkt bzw. untersagt.

5. The IBM Mobile Security Framework

Geräte schützen

- Geräte konfigurieren & Sicherheitsrichtlinien verwalten
- Automatisieren Sie die Durchsetzung der Policies
- Verringern Sie das Risiko von Verlust oder Beschädigung von Geräten.

Sichere Inhalte und Zusammenarbeit

- Verfügbarkeit und gemeinsame Nutzung von Arbeitsinhalten ermöglichen
- Erstellen und Bearbeiten von Inhalten
- Enthält sensible Unternehmensinformationen

Schutz von Anwendungen und Daten

- Verteilung und Verwaltung von Geschäftsanwendungen
- Trennung von Arbeits- und Personendaten
- Schutz von Anwendungen und Daten vor Schwachstellen.

Verwalten von Zugriff und Bedrohungen

- Bereitstellung von sicheren Web- und mobile Zugriffskontrollen
- Einfache Bedienung mit Single Sign-On und einheitlichem Identitätsmanagement

6. Lizenzen, Pakete und Lizenzierung

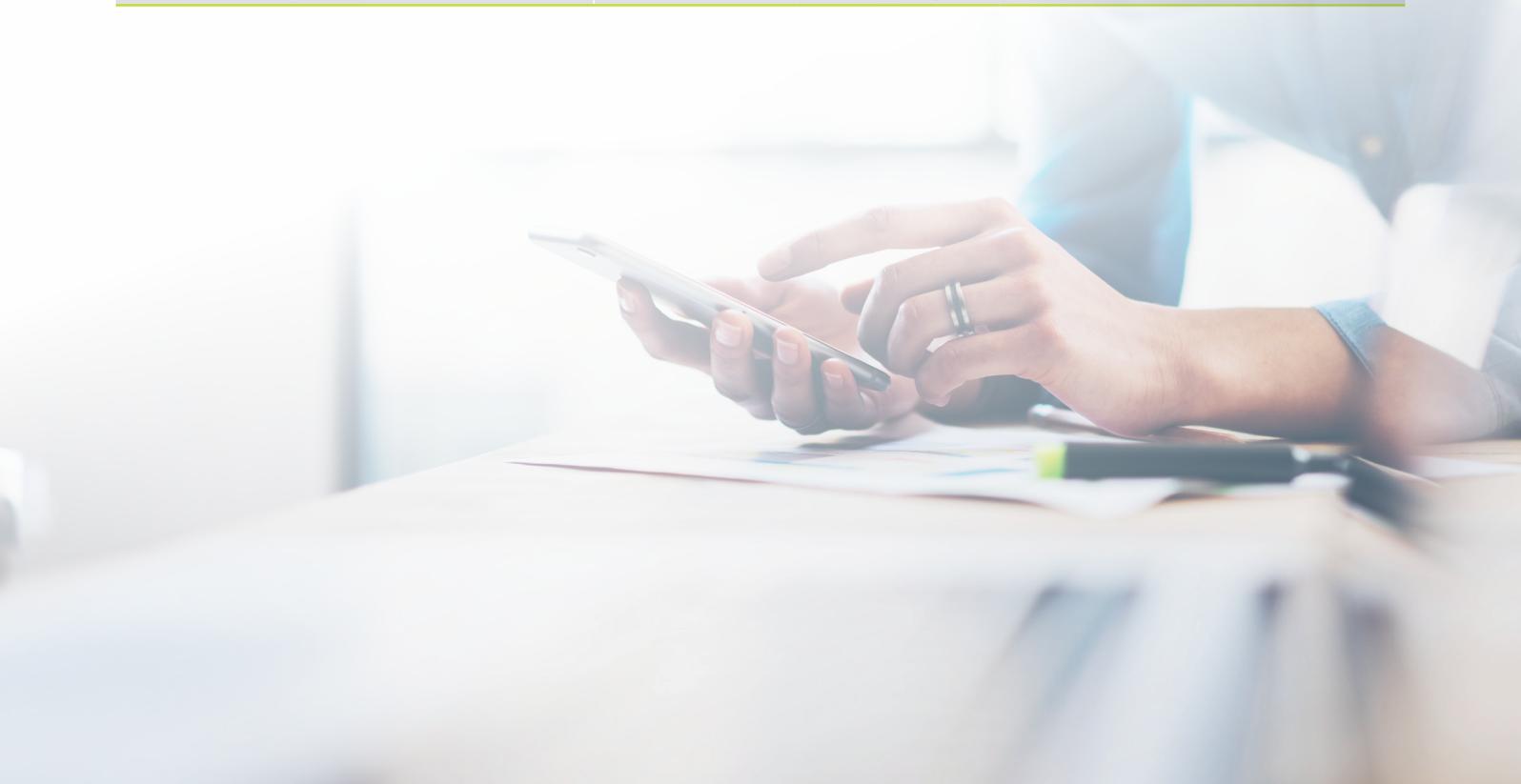
IBM MaaS360 kann nach User oder Device lizenziert werden. Die Abrechnung erfolgt wahlweise monatlich oder jährlich und die Lizenz kann jederzeit zum Ablauf der ausgewählten Laufzeit gekündigt werden.

Pakete/Pläne:

- IBM MaaS360 (SaaS) – Testversion (Testzeitraum: 30 Tage)
- IBM MaaS360 Essentials Suite (SaaS)
- IBM MaaS360 Deluxe Suite (SaaS)
- IBM MaaS360 Premier Suite (SaaS)
- IBM MaaS360 Enterprise Suite (SaaS)

Übersicht der einzelnen Pakete/Pläne

Solution	Essentials	Deluxe	Premier	Enterprise
Device Management iOS, Android, Windows Mobile, Windows & macOS	✓	✓	✓	✓
App Management iOS, Android, Windows Mobile, Windows & macOS	✓	✓	✓	✓
Patch & Update Management	✓	✓	✓	✓
Identity Management	✓	✓	✓	✓
Cognitive Advisor	✓	✓	✓	✓
Container App	✓	✓	✓	✓
Mobile Expense Management	✓	✓	✓	✓
Secure Mobile Mail / Chat		✓	✓	✓
OS VPN			✓	✓
Secure Browser + Gateway			✓	✓
Content Management + Gateway for Docs			✓	✓
App Security + Gateway			✓	✓
Mobile Document Editor + Sync				✓
Mobile Threat Management				✓
Remote Control (Team Viewer)	Optional Add-On			



7. Bezugswege für Business Partner

Für den Bezug von MaaS360 stehen dem Business Partner zwei Wege zur Verfügung:

„Klassischer“ IBM SaaS Vertrag

Der Bezug erfolgt über den „klassischen“ IBM SaaS Vertrag. Das Tech Data IBM Software Team unterstützt Sie bei Ihrer Anfrage.

Tech Data Cloud Marketplace

Für Business Partner gibt es seit Oktober 2018 die Möglichkeit, MaaS360 über den Tech Data StreamOne Marketplace zu beziehen. Die Abwicklung ist schnell, einfach und mit den bestehenden Tech Data InTouch Login Daten möglich.

Vorteile:

- Einfache und schnelle Abwicklung über den StreamOne Marketplace
- Übersichtliches Dashboard der aktiven Lizenzen
- Unkomplizierter Upgrade- und Kündigungsprozess pro User/Device mit wenigen Klicks

Eine ausführliche Beschreibung über den Bestellprozess und weitere Funktionalitäten (z.B. Upgrade und Kündigung) ist unter <https://blog.techdata.de/app/uploads/2018/12/MaaS360-Guide-StreamOne-Marketplace.pdf> hinterlegt.

Zu beachten: Um die Preise und Pläne zu sehen, bedarf es einer Freischaltung durch das Tech Data IBM Software Cloud Team: ibmcloud@techdata.de

8. Verdienstmöglichkeiten für Business Partner

Im Vergleich zum bekannten IBM SaaS Vertrag, eignet sich der Bezug über den Tech Data Cloud Marketplace für kleine bis mittlere Unternehmensgrößen.

Unser Tipp: Nutzen Sie die Vorteile des Marketplaces bei Projekten von bis zu 100 Devices/Usern für eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung mit attraktiven Konditionen.

IBM SaaS Vertrag

Einem Business Partner stehen die individuellen SaaS Standardkonditionen zur Verfügung. Sonderkonditionen können ausschließlich über den SaaS Deal Registration Prozess beantragt werden.

Tech Data Cloud Marketplace

IBM Business Partner erhalten attraktive Einkaufskonditionen, die mengenunabhängig und zu jederzeit im Cloud Marketplace zur Verfügung stehen. Dabei ist kein Deal Registration Prozess notwendig.

9. Voraussetzungen als Business Partner

Der Bezug von MaaS360 setzt eine gültige IBM Business Partnerschaft voraus. Neukunden können sich **HIER** registrieren. Das Tech Data IBM Software Team unterstützt gerne bei der Anmeldung.

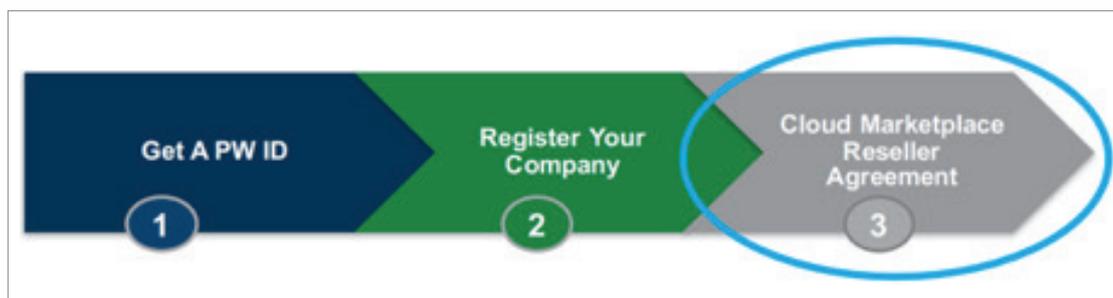
Bezug über IBM PA SaaS

Interessierte Kunden müssen registrierte IBM Business Partner sein und die „IBM XaaS – Entry“ als Produktgruppe ausgewählt haben. Bei MaaS360 gelten die gleichen Voraussetzungen wie bei allen anderen IBM SaaS Produkten. Eine Teilnahme am Rebateprogramm ist somit nicht möglich und Zertifizierungen werden nicht benötigt.

Bezug über Tech Data StreamOne Marketplace

Seit Oktober 2018 ist es möglich IBM MaaS360 Lizenzen bequem und einfach über den Tech Data Cloud Marketplace zu beziehen. Dazu benötigen Business Partner einen Zugriff auf Tech Data Intouch (<https://intouch.techdata.com>) und eine gültige IBM BP Partnerschaft. Jeder InTouch User kann die IBM Produkte auf dem Marketplace sehen. Jedoch werden die Preise erst nach erfolgreicher Registrierung als IBM Business Partner freigeschaltet.

Bestehende Business Partner benötigen das „Cloud Marketplace Reseller“ Agreement.



Das Agreement kann im PartnerWorld Profil ausgewählt werden (ähnlich: „S/W Reseller T2 – Auth“).

Vertragsvereinbarungen verwalten -> „Verträge bearbeiten“ -> „Antrag auf eine Relationship“ -> Auswahlmeneü Punkt „Cloud Marketplace Reseller“. Danach folgt

Weitere Informationen zur Registrierung als IBM Business Partner und Cloud Marketplace Reseller sind unter folgendem Link zu finden:

<https://www-356.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/cloud-marketplace-reseller-onboarding>

Wichtig: Erst nach erfolgtem Cloud Marketplace Reseller Agreement kann der Business Partner für die Sichtbarkeit der Preise und Pläne, sowie den Bezug der Lizenzen freigeschaltet werden.

10. Datenblätter und weiterführende Links

Produktdokumentation (Knowledge Center)

<https://ibm.biz/Bdjshf>

MaaS360 Community (developerWorks)

<https://ibm.biz/Bdjshv>

Schulungen (Security Learning Academy)

<https://ibm.biz/Bdjshn>

IBM.com Seite:

<https://ibm.biz/Bdjshg>

IBM PartnerWorld Registrierung:

<https://www-356.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/partnerworld-public/lc=de>

Tech Data InTouch:

<https://intouch.techdata.com/>

Anleitung zum Bestellprozess

<https://blog.techdata.de/app/uploads/2018/12/MaaS360-Guide-StreamOne-Marketplace.pdf>



Für weitere Fragen stehen wir Ihnen unter ibmcloud@techdata.de gerne zur Verfügung.

www.techdata.de