



CORE OF INTEROPERABILITY //



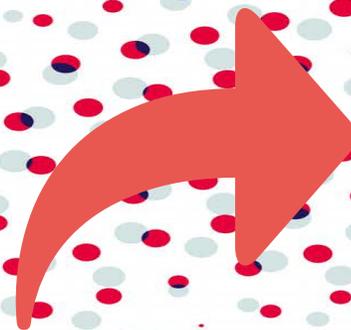
grapevine
WORLD

September 2017
© grapevine World

FRAGEN UND ANTWORTEN
THEMENBLOCK **MARKETPLACE**

WAS IST UNTER DEM GRAPEVINE MARKETPLACE ZU VERSTEHEN?

Der globale grapevine Marketplace ist eine Plattform, auf der IHE- und grapevine-geprüfte Produkte und Services erworben werden können. Software-Hersteller, Provider und Systemintegratoren jeder Unternehmensgröße erhalten die Möglichkeit, Produkte und Services anzubieten und in neue Märkte vorzudringen.



WER KANN WO UND WIE BEI GRAPEVINE BESTELLEN?



Hersteller



Bürger



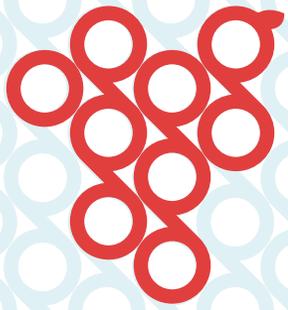
System-
integratoren



Provider



Zweck-
gesellschaften



// Alle Unternehmen der Privatwirtschaft und alle öffentlichen Institutionen mit Interesse an standardisiertem Datenaustausch können über den globalen grapevine Marketplace miteinander kompatible Produkte und Services beziehen.

// Der Marketplace bietet die Möglichkeit, sich aus einem umfangreichen Portfolio interoperabler Elemente (Software-Produkte, Hosting, Systemintegration und Implementierung,) maßgeschneiderte Lösungen zusammenzustellen.

// Auch der Bürger hat die Möglichkeit, Informationen über aktuelle Entwicklungen bezüglich Interoperabilität und standardisierte Consumer-Produkte (Apps, Gadgets, etc.) über den grapevine Marketplace zu erhalten.

// Jeder grapevine Kunde profitiert somit von schnelleren, einfacheren und kosteneffizienteren Beschaffungsprozessen und Projektumsetzungen.

WIE KANN DER KUNDE HEUTE **BESTELLEN?**



Der Kunde besucht online
den grapevine Marketplace.

Dort stellt jeder Hersteller
sich und seine Produkte vor.



Der Kunde wählt zuerst
seine gewünschten
Produkte sowie
anschließend den
Integrator und den Provider
aus.



Abschließend erhält er eine
Bestellübersicht, die er über den
Button "ANFRAGE ABSENDEN"
abschicken kann.

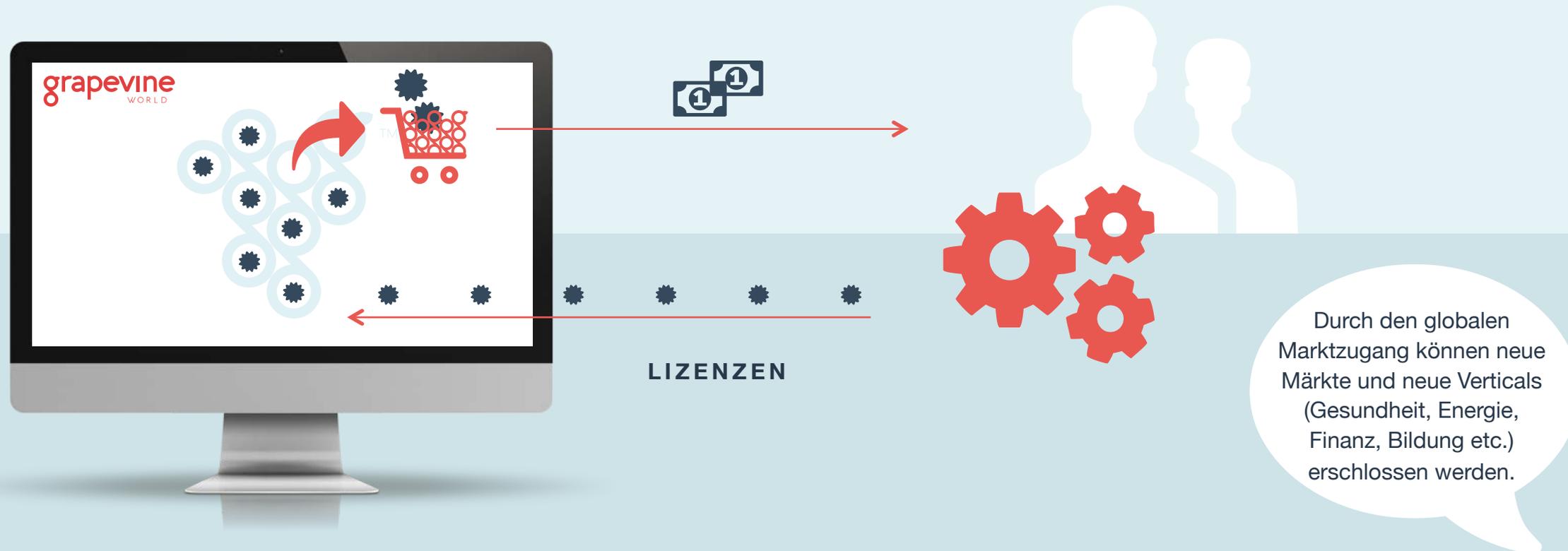


Der Kunde bekommt
eine zusammenfassende
Anfragebestätigung.



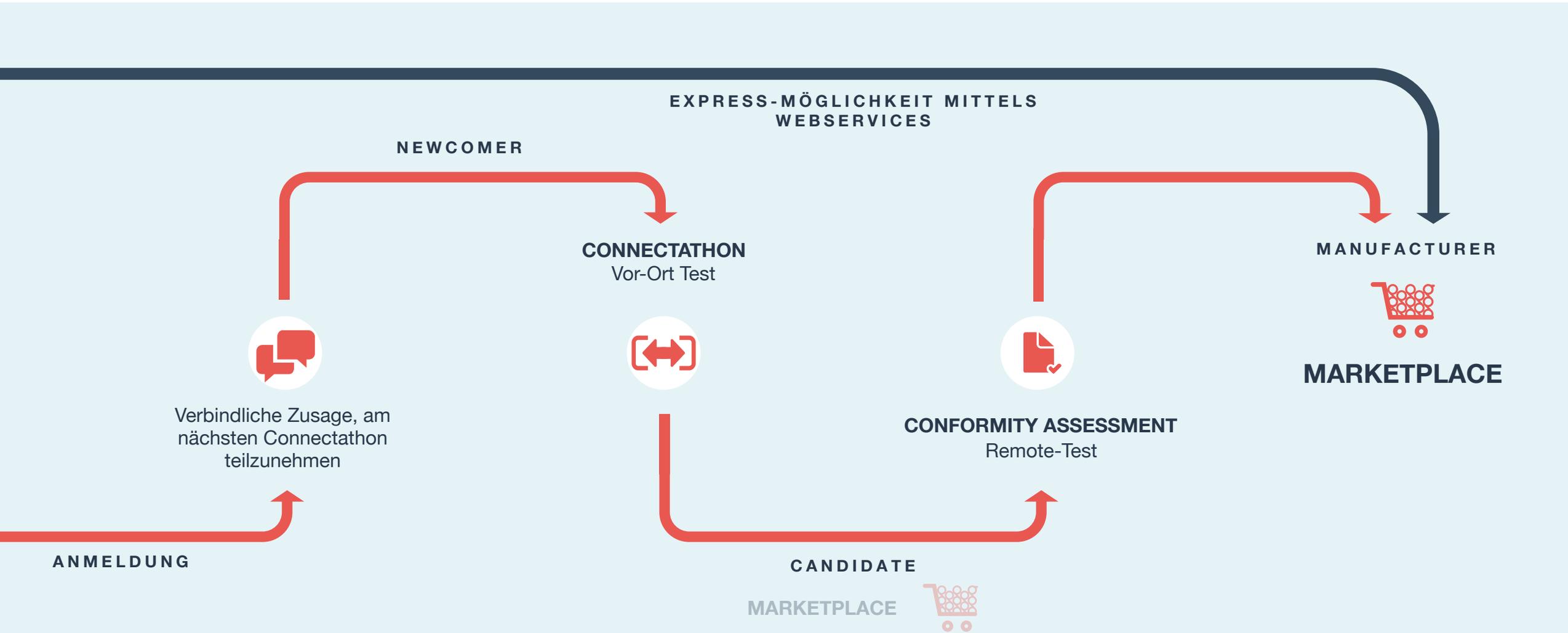
WIE KANN MAN ALS **GRAPEVINE SOFTWARE-HERSTELLER** GELD VERDIENEN?

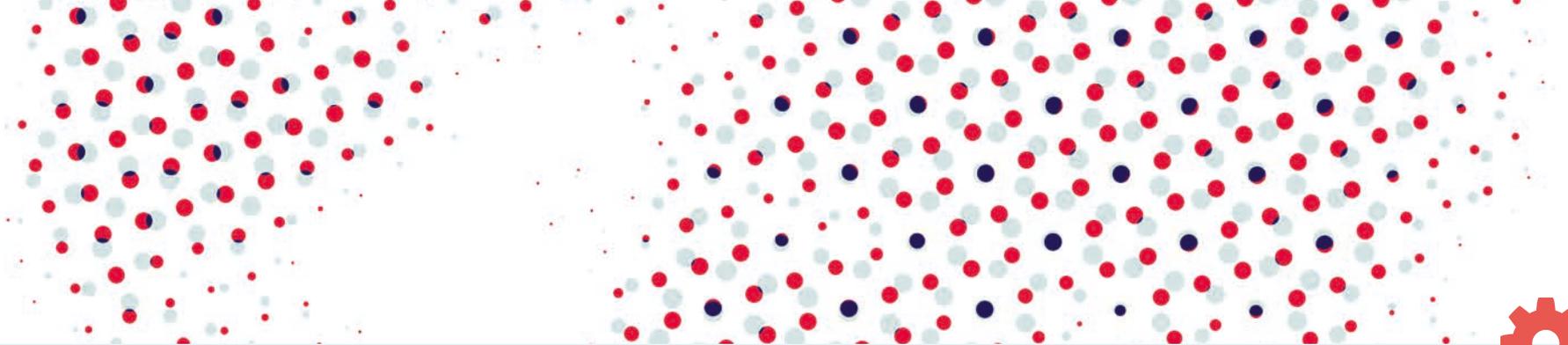
Software-Hersteller jeder Unternehmensgröße erhalten die Möglichkeit, Produkte über den grapevine Marketplace zu präsentieren und Lizenzen zu verkaufen.





WELCHE SCHRITTE SIND ERFORDERLICH, UM GRAPEVINE HERSTELLER ZU WERDEN UND PRODUKTE ÜBER DEN MARKETPLACE ANZUBIETEN?





AUF DEM WEG ZUM GRAPEVINE HERSTELLER

PARTNERFORMULAR



GRAPEVINE NEWCOMER

Als ersten Schritt bekundet der Hersteller sein Interesse zur Teilnahme am grapevine Marketplace durch das Ausfüllen des [Online-Partnerformulars](#).

PARTNERVERTRAG



Außerdem wird mittels Partnervertrag die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und grapevine vereinbart.

Express-Möglichkeit durch WebServices

Als Express-Alternative kann ein Hersteller mithilfe von „WebServices“ seine proprietären Produkte in IHE-standardisierte Produkte „übersetzen“ lassen und als grapevine Manufacturer im Marketplace auftreten.

Express

Der Hersteller verpflichtet sich, am nächsten bevorstehenden Connectathon teilzunehmen.

ANMELDUNG ZUM **CONNECTATHON**

Connectathon Europe: connectathon.ihe-europe.net

Connectathon USA: iheusa.org/ihe-connectathon-overview

Connectathon Japan: ihe-j.org/en

Der Hersteller wird anschließend in den Marketplace aufgenommen, kann dort aber noch keine Produkte anbieten.

CONNECTATHON – Vor-Ort Test

Die Ergebnisse des Connectathons werden in der Result Matrix veröffentlicht.

connectathon-results.ihe.net

Der Hersteller steigt damit zum „grapevine Candidate“ auf.

GRAPEVINE CANDIDATE



Der Hersteller hat seine verwendeten Profile im Rahmen des Connectathons erfolgreich auf Interoperabilität geprüft und kann als Bestätigung die Result Matrix vorweisen.

Express-Möglichkeit durch WebServices

Express

PRODUKTBESCHREIBUNGEN UND REFERENZPROJEKTE

Der Hersteller übermittelt Beschreibungen und Referenzprojekte seiner künftig im Marketplace angebotenen Produkte an grapevine.

Somit erhält er für einen zeitlich begrenzten Zeitraum den Status „grapevine Candidate“ – bis zur nächsten Möglichkeit, das Conformity Assessment einzuleiten.

CONFORMITY ASSESSMENT – Remote Test

Die Ergebnisse des Conformity Assessments werden mittels Conformity Assessment Test Report bestätigt.
conformity.ihe.net

Der Hersteller erhält den Status „grapevine Manufacturer“.

GRAPEVINE MANUFACTURER

Der Hersteller hat mithilfe von WebServices die Adaptierung seiner proprietären Produkte an IHE-Standards durchgeführt und kann diese als „grapevine Manufacturer“ über den Marketplace anbieten.

GRAPEVINE MANUFACTURER

Der Hersteller hat im Zuge des Connectathons und durch das Conformity Assessment seine Software-Produkte erfolgreich auf Interoperabilität getestet und überprüfen lassen.

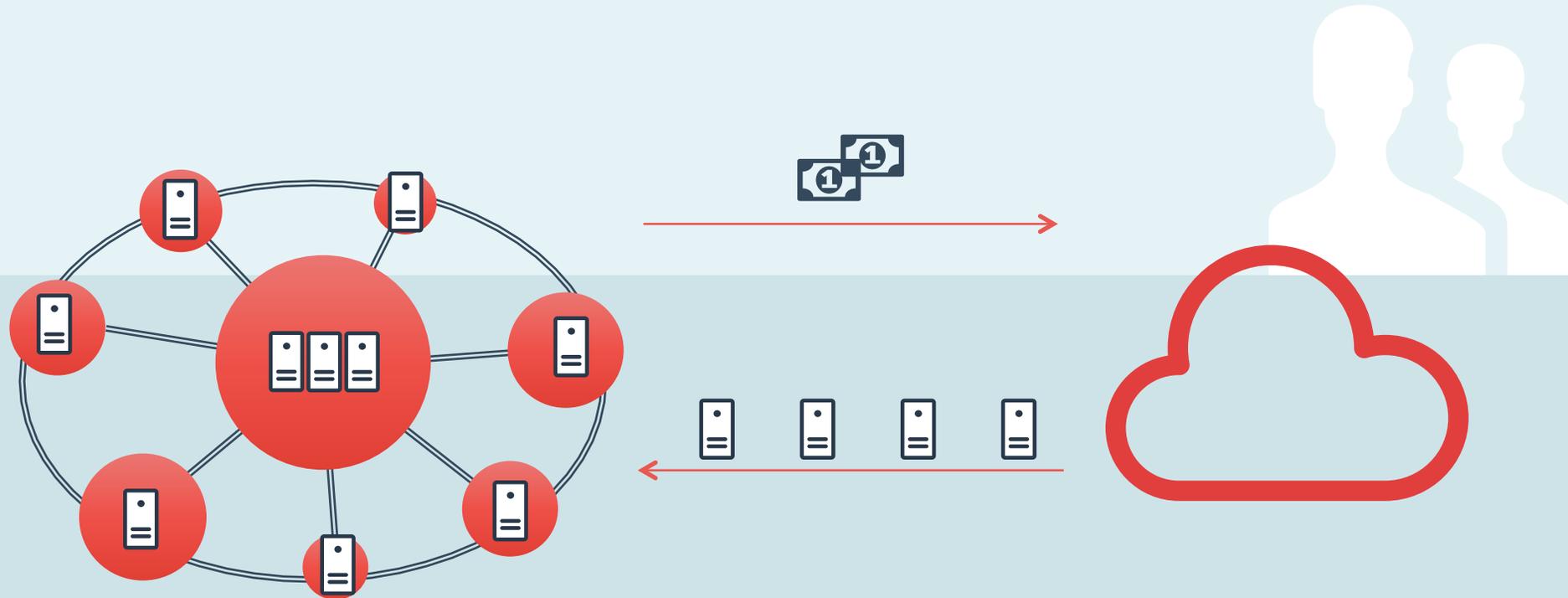
Das ermöglicht ihm, als doppelt zertifizierter „grapevine Manufacturer“ seine Produkte über den Marketplace anzubieten.

MARKETPLACE

Auf dem Weg zum grapevine Hersteller 3//3

WIE KANN MAN ALS **GRAPEVINE PROVIDER** GELD VERDIENEN?

Ein grapevine Provider übernimmt den Betrieb einer Gesamtlösung, die sich aus mehreren grapevine Produkten zusammensetzt. Somit generiert ein grapevine Provider Umsatz durch das Hosting der Lösung.



WELCHE SCHRITTE SIND ERFORDERLICH, UM ALS **PROVIDER** AM MARKETPLACE TEILNEHMEN ZU KÖNNEN?



ONLINE-PARTNERFORMULAR



Als ersten Schritt bekundet der Provider sein Interesse zur Teilnahme am grapevine Marketplace durch das Ausfüllen des Online-Partnerformulars.

PARTNERVERTRAG



Außerdem wird mittels Partnervertrag die Zusammenarbeit zwischen Provider und grapevine vereinbart.

PRODUKTBESCHREIBUNGEN UND REFERENZPROJEKTE



Der Provider sendet die Beschreibungen und Referenzprojekte seiner künftig über den Marketplace angebotenen Services an grapevine.

AUFNAHME DES PROVIDERS IN DEN GRAPEVINE MARKETPLACE



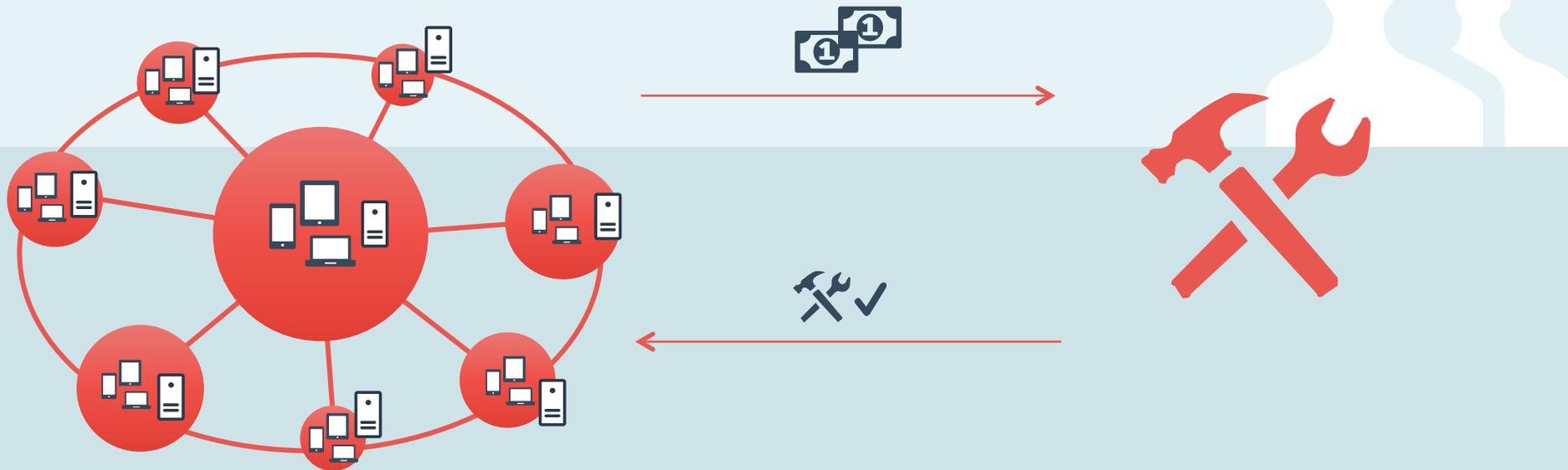
Der Provider wird nach Prüfung aller Informationen in den Marketplace aufgenommen.



MARKETPLACE

WIE KANN MAN ALS **GRAPEVINE SYSTEMINTEGRATOR** GELD VERDIENEN?

Ein grapevine Systemintegrator hat die Aufgabe, Marketplace-Produkte zu implementieren, sowie Informationssysteme einer bestehenden IT-Landschaft zu integrieren. Außerdem übernimmt der Systemintegrator die optionale Anbindung an den grapevine Backbone. Mit dieser Dienstleistung kann Umsatz generiert werden.



WELCHE SCHRITTE SIND ERFORDERLICH, UM ALS **SYSTEMINTEGRATOR** AM GRAPEVINE MARKETPLACE TEILNEHMEN ZU KÖNNEN?



ONLINE-PARTNERFORMULAR



Als ersten Schritt bekundet der Systemintegrator sein Interesse zur Teilnahme am grapevine Marketplace durch das Ausfüllen des Online-Partnerformulars.

PARTNERVERTRAG



Außerdem wird mittels Partnervertrag die Zusammenarbeit zwischen Systemintegrator und grapevine vereinbart.

PRODUKTBESCHREIBUNGEN UND REFERENZPROJEKTE



Der Systemintegrator sendet die Beschreibungen und Referenzprojekte seiner künftig über den Marketplace angebotenen Services an grapevine.

AUFNAHME DES SYSTEMINTEGRATORS IN DEN GRAPEVINE MARKETPLACE



Der Systemintegrator wird nach Prüfung aller Informationen in den Marketplace aufgenommen.



MARKETPLACE

WAS IST EINE **SPECIAL PURPOSE COMPANY** (SPC)?

Eine SPC ist eine vertraglich geregelte Partnerschaft zwischen grapevine und verschiedenen lokalen Partnern, die einen speziellen Zweck zum Thema Interoperabilität verfolgt und die digitale Transformation fördert.

Special Purpose Companies bieten Unternehmen, die im Marketplace nicht als Hersteller, Provider oder Systemintegratoren vertreten sind, die Möglichkeit, mit grapevine zusammenzuarbeiten und Innovationen voranzutreiben. Dadurch wird der interoperable Markt erweitert.



WELCHE SCHRITTE SIND ERFORDERLICH, UM ALS **SPC** BEI GRAPEVINE TEILNEHMEN ZU KÖNNEN?



ONLINE-PARTNERFORMULAR



Die grapevine Website bietet in einem eigenen SPC-Bereich die Möglichkeit, mittels Online-Formular Ideen für mögliche Zusammenarbeiten einzureichen. grapevine evaluiert die Vorschläge gewissenhaft und nimmt Kontakt mit den angegebenen Kontaktpersonen auf.

PARTNERVERTRAG



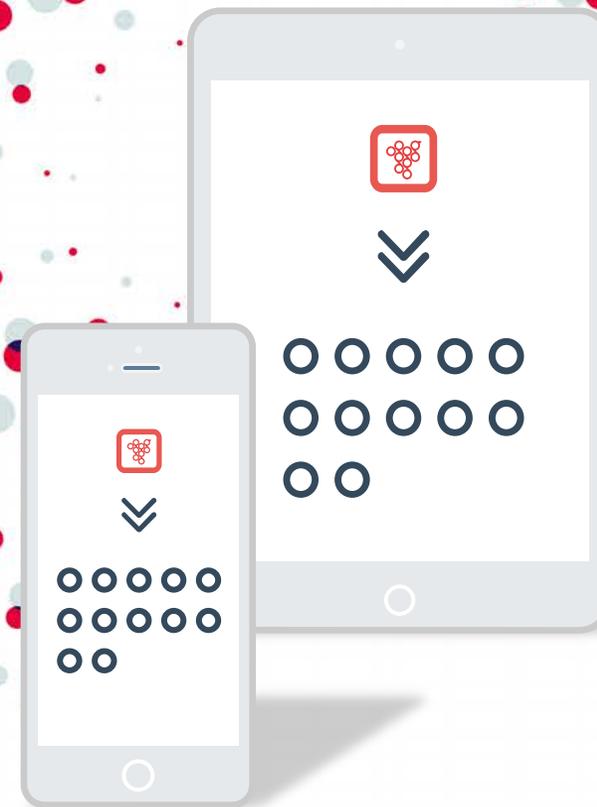
Kommt eine Geschäftsbeziehung zustande, wird ein SPC-Partnervertrag vereinbart.

WIE KANN ICH EINE INNOVATIVE IDEE FÜR EIN PRODUKT ÜBER GRAPEVINE REALISIEREN?

// grapevine ist es ein großes Anliegen, innovative Ideen und Start-ups zu unterstützen.

// Mit der Förderung durch Vorab-Lizenzkäufe bietet grapevine Start-ups die finanzielle Unterstützung, um alle Schritte zur IHE-Konformität auszuführen.

// Eine weitere Möglichkeit der Unterstützung bieten die von grapevine zur Verfügung gestellten WebServices.





WIE ERFOLGT DIE VERRECHNUNG?

Zur Auswahl stehen zwei Lizenzmodelle: **SaaS** (Software as a Service) und **On-Premises Software** (Einmal-Lizenz plus Wartung)

HERSTELLER 70%

Bei jeder Bestellung über grapevine National gehen 70 Prozent an den Hersteller.



10% GRAPEVINE WORLD

Bei jeder Bestellung über grapevine National gehen 10 Prozent an grapevine World.

20% NATIONAL

Bei jeder Bestellung über grapevine National verbleiben 20 Prozent in dieser Gesellschaft.



WIESO SOLLTE MAN **LIZENZEN** ÜBER GRAPEVINE **KAUFEN**, WENN SIE AUCH DIREKT BEIM HERSTELLER BEZIEHBAR SIND?

- grapevine-Überprüfung aller am Marketplace vertretenen Unternehmen bietet **höchste Sicherheit**
- grapevine-Zertifizierung garantiert IHE-Konformität der Produkte und Produktversionen (grapevine Integration Statement)
- **Umfangreiches Portfolio** an Produkten verschiedenster Anbieter, die garantiert interoperabel sind, minimiert Risiko bei der Umsetzung eines Projektes
- Schnelle Suche von interoperablen IHE-Produkten möglich - einfacher und schneller **Vergleich**
- Kunde erspart sich die aufwändige Organisation der **Gesamtlösung**: rasche, unkomplizierte Projektrealisierung dank des "Alles aus einer Hand"-Prinzips
- Unterstützung, Service, Beratung, Know-How der einzelnen **grapevine Nationals**
- Auswahlmöglichkeit zwischen zwei verschiedenen **Lizenzmodellen** (SaaS, On-Premises)
- **Förderung der globalen Interoperabilität (IHE)** durch den Kauf über den grapevine Marketplace