

Das neue Microsoft Partner Network

„Hervorragend aufgestellt“

Das neue Microsoft Partner Network (MPN) ist da. Wer sich ab jetzt reprofiliert, qualifiziert sich als Kompetenz-Partner. Das *Microsoft Partner Magazin* fragt nach, wie sich Partner mit unterschiedlichem Business-Fokus darauf vorbereiten.

Das MPN-Status-Tool verschaffte eine gute Übersicht über vorhandene und noch zu erfüllende Anforderungen für bestehende Kompetenzen“, sagt Lars Heiduk, Produktmanager Server, Storage & Netzwerke bei der TECSERVICEEUROPE AG in Nufringen. Und auch zu den Kick-Start-Terminen hat er sich informiert, welche Anforderungen er für die angestrebte Gold-Kompetenz im Serverbereich erbringen muss. „Silver-Kompetenzen kommen dagegen in den Bereichen Virtualisierung und Mittelstand infrage“, so Lars Heiduk.

Ebenfalls eine Gold-Kompetenz im Bereich Mittelstand strebt der derzeitige Certified

Partner IT-Kompass GmbH aus Süßen an. „Wir sind grade dran, uns die nötigen Infos zu beschaffen“, so Christoph Luther, zuständig für den Businesskunden-Vertrieb. „Ausgezeichnet mit einer Kompetenz, weise ich gegenüber meinen Kunden darauf hin, wie qualitativ ich in einem Gebiet arbeiten kann. Deshalb verspreche ich mir durch das neue MPN einen Schub in der Außenwirkung.“

Lösungskompetenz zeigen

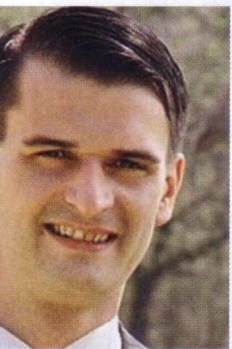
Das sieht Christian Janssen, Microsoft Alliance Manager bei der Hamburger



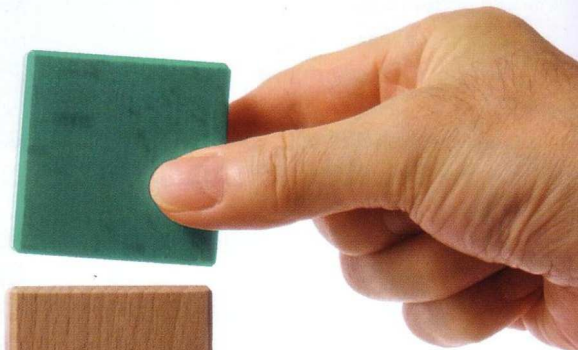
Christoph Luther,
im Businesskunden-
Vertrieb bei der
IT-Kompass GmbH
in Süßen.

Acando GmbH, ähnlich: „Für das Neukundengeschäft ist es vorteilhaft, Lösungskompetenzen aufzeigen zu können. Daher begrüße ich die neue Statusvergabe nach Kompetenzen sehr.“ Im Vergleich zum bisherigen Gold-Certified-Status, findet er eine Gold-Kompetenz in einem bestimmten Bereich aussagekräftiger und sieht die Marktstellung seines Unternehmens dadurch positiv unterstützt.

Die Anforderungen sind so gestaltet, dass eine Kompetenz wirklich ein Merkmal für hohe Qualität ist. Neben Online-Assessments zu Lizenzierung, Vertrieb und Marketing müssen Partner, um eine Gold-Kompetenz zu erreichen, fünf Kundenreferenzen erbringen, an einer Kundenzufriedenheitsmessung teilnehmen sowie vier zertifizierte Mitarbeiter nachweisen, die je nur einer Gold-Kompetenz zugewiesen



Lars Heiduk,
Produktmanager
Server, Storage
& Netzwerke, bei
der TECSERVICE-
EUROPE AG in
Nufringen.



Ulrich Otto, Vorstand
der NETFOX AG in
Kleinmachnow.

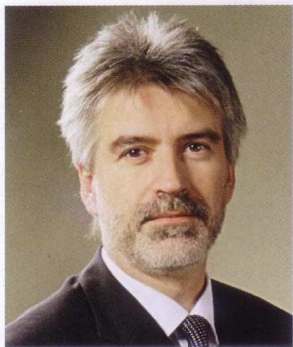




Christian Janssen, Microsoft Alliance Manager bei der Acando GmbH in Hamburg.

sein dürfen. Einzige Ausnahme ist die Mittelstands-Kompetenz: Um kleineren Partnern den Einstieg zu erleichtern und ihnen zu ermöglichen, einen Gold-Kompetenzstatus zu erreichen, sind hier nur drei zertifizierte Mitarbeiter erforderlich.

Vor allem im CRM-Bereich ist für Acando die Visualisierung mit einer Gold-Kompetenz wichtig für die Kundenakquise. „Als einer der führenden CRM-Partner, der im letzten Jahr auch in den Presidents Club Dynamics berufen wurde, fällt uns das Erreichen der Gold-Kompetenz leicht. Sogar das Umsatzkriterium haben wir erfüllt.“ Was Biz-Talk und Share-Point angeht, strebt das Unternehmen ebenfalls Kompetenzen an. Christian Janssen: „Gut finde ich dabei, dass nicht die Technologien, die zweifelsfrei wichtig sind, als Namensgeber im Fokus stehen, sondern sich die Kompetenznamen an Lösungen orientieren. Das schafft ein klares Bild.“



Andreas Lemcke, Leiter IT-Betrieb bei der PI Informatik GmbH in Berlin.

Gemeinsam stark

Etwas strategischer mussten Andreas Lemcke, Leiter IT-Betrieb der PI Informatik GmbH in Berlin, und Ulrich Otto, Vorstand der NETFOX AG in Kleinmachnow, ihre Kompetenzplanungen angehen. Da die beiden Unternehmen in einer Kooperation zusammenarbeiten, sollen sich auch die Kompetenzfelder möglichst gut ergänzen. Andreas Lemcke: „Dazu mussten wir erst mal unsere eigenen Schwerpunkte definieren, uns dann mit unserem Partner abstimmen und schließlich einen Trainingsplan für die Reprofilierung aufstellen.“ Mit der Trainingssuche im Partnerportal lassen sich geeignete Trainingsangebote von CPLS-Partnern finden. Infos zu Anforderung und Durchführung gibt es im MPN-Leitfaden oder im direkten Gespräch mit MPN-Coach Kristina Kolberg. Informieren lohnt sich: Eine optimale Vorbereitung durch den MPN-Coach bereitet die Partner gezielt vor und sie können sich fokussiert auf die einzelnen Kompetenzen vorbereiten.

Unter anderem legt die PI Informatik GmbH nun ihre Schwerpunkte vor allem auf Softwareentwicklung und Virtualisierung, die NETFOX AG auf Identity und Security. „Wir versprechen uns vom neuen MPN, dass unsere

Kerngeschäftsfelder besser erkennbar werden. Für die Teilnahme an verschiedenen Projekten ist das auch gegenüber Microsoft sicher interessant“, so Andreas Lemcke. Ulrich Otto ergänzt: „Und die Außenwirkung unterstützt Pinpoint, wo man sich entsprechend positionieren kann. Dabei ist die Sichtbarkeit von Kompetenzen ideal für die Kundenansprache.“ Das bekräftigt auch Lars Heiduk: „Vor allem bei ISO-zertifizierten Kunden ist es unerlässlich, das eigene Können auch entsprechend nachweisen zu können. Durch die Ausweisung von Kompetenzen haben die Kunden Sicherheit.“ ■

- >> LiveMeeting-Serie: L44
- >> MPN-Trainingssuche: L45
- >> MPN-Leitfaden: L46
- >> Sparen Sie noch bis zum 31.12.2010 bei Ihren Online-Examen mit dem Voucher-Angebot bis zu 30 Prozent: L47
- >> Informieren Sie sich zu den Umsatzkriterien für Gold-Kompetenzen ab Oktober 2011: L63

Softwarelizenzen

Neue Leistungspakete für Partner

Die Leistungen im MPN ändern sich: Es gibt nun ein Kernpaket von Leistungen für Silver- und Gold-Kompetenzen und darüber hinaus kompetenzspezifisch zugeschnittene Leistungen. Partner, die für eine Niederlassung ein zusätzliches Partner Network-Softwarelizenzpaket erwerben, erhalten die gleiche Anzahl an Lizenzen wie im Kernpaket für die Hauptniederlassung. Die Lizenzen der zusätzlichen Pakete (Additional Toolkits) dürfen die maximale Anzahl der Lizenzen, die Partnern pro Land zustehen, nicht überschreiten (diese liegt bei 500 pro Land). Um den Wechsel in die neuen Silver- und Gold-Kompetenzen zu erleichtern, wurde die Übergangsfrist für die Verwendung von Softwarelizenzen und Logos bis Oktober 2011 verlängert. Certified oder Gold Certified Partner dürfen nun ihre Lizenzen für den internen Gebrauch und für Demonstrations- und Trainingszwecke sowie die Entwicklerwerkzeuge und Abonnements von MSDN und TechNet bis zu diesem Datum nutzen. Diese Regelung gilt unabhängig vom künftigen Mitgliedschaftsstatus. Um welche Lizenzen es sich im Einzelnen handelt, zeigt der Lizenzkalkulator. ■

In fünf Schritten Silver- oder Gold-Partner werden

- >> Prüfen Sie Ihren aktuellen Kompetenzstatus mit dem Partner Network Infocenter: L48
- >> Legen Sie Zertifizierungen und/oder Produkttests ab: L49, L50
- >> Absolvieren Sie, falls nötig, die für Ihre Kompetenzen erforderlichen Onlinetests: L51
- >> Erbringen Sie die erforderlichen Kundennachweise und nehmen Sie als Gold-Kompetenzpartner an der Kundenzufriedenheitsmessung teil: L52, L53
- >> Reprofilieren Sie sich und zahlen Sie die Mitgliedsgebühr: L54

- >> Überblick Softwarelizenzpakete: L59
- >> Überblick Kernleistungen: L60