

AZURE INCENTIVE GUIDE 2020

Gold
Microsoft Partner



INCRAM MICRO[®]

Liebe/r Geschäftspartner/in,

lassen Sie uns über Incentives sprechen und darüber, wie Sie mit dem Verkauf von Microsoft-Lizenzen mehr Geld verdienen können. Die Incentives sind dazu da, Partner für ihre Aktivierung und Befähigung sowie den Verkauf von Microsoft-Lösungen zu belohnen. Wie haben Sie Anspruch auf Incentives?

Um für Incentives in Frage zu kommen, müssen Sie über eine aktive **Microsoft Partner Network** Mitgliedschaft und eine entsprechende Vereinbarung - **Microsoft Partner Agreement** - verfügen und entweder eine **Silber- oder Gold-Kompetenz** erlangt haben.

Sie müssen ebenfalls sicherstellen, dass Sie den Prozess der **Anmeldung zu den Incentives-Programmen im Partner Center** abgeschlossen haben. Wenn Sie Ihre Kompetenz erreicht haben, derzeit Silber- oder Gold-Partner sind und sich noch nicht angemeldet haben, verlieren Sie bares Geld! Gelder dieser Art werden nicht zurückbezahlt! Sie verdienen erst Incentive-Gelder ab dem Monat, in dem Sie alle Berechtigungskriterien erfüllen und die Anmeldung erfolgreich abgeschlossen ist.

Wenn Sie mit vielen Partnern zusammenarbeiten, die in verschiedenen Märkten rund um den Globus agieren, müssen Sie den Prozess für alle MPN-IDs von Partner-Standortkonten abschließen. Wenn Sie Partner-Center-Konten zu einem Konto mit verschiedenen Standorten zusammenlegen möchten, folgen Sie den Schritten **HIER**. Denken Sie daran, dass Sie für jeden Standort, an dem Sie Transaktionen durchführen, eine MPN-ID benötigen!

Achten Sie auch auf Ihre Kompetenzen und stellen Sie sicher, dass Sie diese behalten, sonst verlieren Sie die Berechtigung für die Incentives und erhalten sie erst wieder, wenn Sie den Kompetenz-Status zurückbekommen. Schauen Sie sich den **Kompetenzbericht** an und vergewissern Sie sich über die Laufzeit Ihrer Kompetenzen.

Gold
Microsoft Partner



INGRAM
MICRO®

UND SO VERDIENEN SIE

Und nun zum guten Teil, dem Teil, in dem Sie lernen, was und wie Sie verdienen können. Nur zur Vorwarnung: diese Incentive Prozent-Sätze sind ab 1. Oktober 2020 gültig. Für eine vollständige und ausführliche Übersicht können Sie sich den **CSP Indirect Reseller Incentive FY 21 Guide** herunterladen.

Schauen Sie sich die Tabelle an, um einen vollständigen Überblick über alle Incentives zu erhalten und zu sehen, wie die Aufteilung zwischen Coop und Rebate erfolgt:









Wie Sie sehen können, steckt in den Rebates ein großes Verdienstpotalential. Überdenken Sie also entstehende Kosten für eine Silber- oder Gold-Kompetenz, damit Sie für Incentives berechtigt sind und von den zusätzlichen Einnahmen profitieren können. Die Kosten werden sich schnell amortisieren und Ihren Gewinn steigern.

Auffallend ist hier der 60-40-Split zwischen Co-op und Rebate. Co-op ist in diesem Kontext die Abkürzung für Cooperative Marketing Funds und wird von Ihren Standard-Rebates (Rabatten) abgetrennt, damit Sie diese in Ihr Geschäft mit Microsoft reinvestieren können, z.B. um die Bereitschaft bei Ihren Endkunden zu erleichtern, spezielle Lösungen zu entwickeln, oder Microsoft-Zertifizierungen zu erlangen - im Grunde genommen alles, was Ihnen hilft, Ihr Geschäft auszubauen.

Incentive structure	Rate	Earning Split
Core – Azure billed revenue	4%	60% Rebate 40% Co-op
Core – Modern Work & Security billed revenue	4%	
Core – Business Applications billed revenue	4.75%	
Customer Add Accelerator – Modern Workplace	10%	
Customer Add Accelerator – Business Applications	20%	
Global Strategic Product Accelerator – Tier 1	5%	
Global Strategic Product Accelerator – Tier 2	10%	
Global PSTN Calling and Conf Accelerator	20%	
Azure Reservation consumption	10%	
Subscription software	Core: 1.25% Strategic: 6%	100% Rebate

WEITERE INFORMATIONEN

über Co-op finden Sie **HIER**. Außerdem können Sie das Co-Op Guidebook **HIER** herunterladen, um zu lernen, wofür Sie Ihr wohlverdientes Geld ausgeben können! Zusätzlich finden Sie hier eine Menge anderer großartiger Ressourcen über Incentives, Co-ops usw. (siehe unten):

 <p>2.1 MB</p> <p>Partner Incentives Co-op Guidebook</p> <p>The Partner Incentive Cooperative Marketing Fund (Co-op) Program provides reimbursements to participating partners.</p> <p>2020-07-01</p>	 <p>2.7 MB</p> <p>Co-op Claiming Experience in Partner Center</p> <p>In this guide, we explore the claim submission process for co-op expenses including creating, submitting and...</p> <p>2020-02-03</p>	 <p>31:07</p> <p>FY21 Co-op Overview</p> <p>FY21 Co-op Overview.</p> <p>2020-07-16</p>	 <p>3.4 MB</p> <p>Incentives in Partner Center</p> <p>In this guide we explore how to use Partner Center for incentives including how to create incentive...</p> <p>2020-09-30</p>
 <p>66.8 KB</p> <p>On-Site Champ Form</p> <p>This form is required Proof of Execution for an On-Site Champ activity.</p> <p>2020-07-01</p>	 <p>44.2 KB</p> <p>Certification Statement and Report Template for Commercial Distributor</p> <p>Certification Statement and Report Template for the Commercial Distributor Partner Incentive Program.</p> <p>2020-07-01</p>	 <p>87.0 KB</p> <p>CSP Co-op Launch FAQ</p> <p>FAQ for FY20 Co-op launch with Direct Bill partners and Indirect Resellers.</p> <p>2019-08-13</p>	 <p>2.1 MB</p> <p>Co-op in a Box Deck</p> <p>Resources to support the co-op activity of CSP Indirect Resellers.</p> <p>2020-03-06</p>

INCENTIVES

Zurück zu den Incentives selbst: Sie werden als Prozentsatz des Umsatzes angewandt, der für bestimmte Produkte getätigt wird. Dabei wird zwischen den klassischen Core-Incentives und Acceleratoren unterschieden. Man kann sich leicht merken, dass mit Core alles gemeint ist, was in dem jeweiligen Produktset enthalten ist, d.h. nehmen wir an, wir sprechen über Dynamics Rebates, beträgt das Core Incentive 4,75% für jede Dynamics SKU, während ein Accelerator für bestimmte SKUs, die Microsoft ausgewählt hat, z.B. Business Central, verwendet wird. Nehmen wir als Beispiel Dynamics365 und nehmen wir an, wir verkaufen Business Central an einen Neukunden. Nicht vergessen: Business Central zählt als strategischer Produkt Accelerator! Wie wirkt sich das auf die Incentives aus?

Nun, das sieht in der Tat sehr vielversprechend aus, lassen Sie uns das Gelernte aufschlüsseln:

- 4,75% für das Core-Incentive Business Applications anhand des abgerechneten Umsatzes.
- 20% für den Customer Add Accelerator – in unserem Beispiel haben wir festgelegt, dass es sich um einen Neukunden handelt. Logischerweise ist der Customer Add Accelerator ein einmaliger Verdienst, der durch die erstmalige Transaktion eines Neukunden ermöglicht wird.
- 5% für den globalen strategischen Produkt Accelerator

Wir sprechen also von insgesamt 29,75 % einmaligen Rebates, dann 9,75% laufender monatlicher Rebates – damit lässt sich arbeiten! Bitte hierbei nicht den 60-40 Rebate-Coop-Split vergessen!

Incentive structure	Rate	Earning Split
Core – Azure billed revenue	4%	60% Rebate 40% Co-op
Core – Modern Work & Security billed revenue	4%	
Core – Business Applications billed revenue	4,75%	
Customer Add Accelerator – Modern Workplace	10%	
Customer Add Accelerator – Business Applications	20%	
Global Strategic Product Accelerator – Tier 1	5%	
Global Strategic Product Accelerator – Tier 2	10%	
Global PSTN Calling and Conf Accelerator	20%	100% Rebate
Azure Reservation consumption	10%	
Subscription software	Core: 1,25% Strategic: 6%	

WAS IST WAS?

Soweit so gut – Jetzt müssen Sie nur noch die einzelnen Incentives durchgehen, damit Sie wissen, worauf Sie Anspruch haben und was das bedeutet, angefangen bei den Core Rebates:

Azure – basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen gemäß dem Microsoft Azure Angebot. Azure Plan bzw. Azure NCE ist nicht in der Incentive-Berechnung für dieses Programm enthalten, sondern wird im Rahmen des separaten **Microsoft Commerce Incentive Programms** erfasst und berechnet.

Modern Work & Security – basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen aus dem Verkauf bestimmter Produkte.

Business Applications – basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen aus dem Verkauf bestimmter Produkte.

Azure Reservations – basierend auf dem Verbrauch einer im Voraus gekauften monetären Verpflichtung für eine bestimmte Azure Reservierung für Azure-Dienstleistungen innerhalb eines Microsoft Azure-Angebots über einen bestimmten Zeitraum. Der Verbrauch innerhalb der Azure-Reservierung kommt nicht für das Azure Core Incentive in Betracht.

Subscription Software - basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen aus dem Verkauf der Subscription Software Produkte wie Windows- und SQL-Server. Die Einnahmen werden als 100% Rebate ausgezahlt. Incentive-Zahlungen, die sich aus Windows Server – Einnahmen ergeben, werden auf der Grundlage der Core Rate berechnet, und Incentive – Zahlungen, die sich aus SQL-Server Einnahmen ergeben, werden auf der Grundlage der strategischen Rate berechnet. Dieses Incentive wird unabhängig davon ausgezahlt, ob die Subscription-Lizenzen für virtuelle Maschinen verwendet werden, die in Azure ausgeführt werden, oder ob sie vor Ort über Azure Hybrid Benefit bereitgestellt werden.

Bei den strategischen Acceleratoren verhält sich das Ganze etwas anders, da sie sich, wie bereits erwähnt, auf bestimmte SKUs beziehen. Zum Beispiel Dynamics 365: Business Central qualifiziert sich für die zusätzlichen 5 % und Sales Professional für die zusätzlichen 10 %, alle anderen SKUs wären nur für die Core 4,75 % qualifiziert.

Globale strategische Acceleratoren – basierend auf den in Rechnung gestellten Umsätzen von bestimmten Produkten aus den Bereichen Modern Work & Security und Business Applications. Dabei wird zwischen zwei Tiers unterschieden, wobei die eine bedeutet, dass Sie einen inkrementellen Verdienst von 5% erhalten (Tier 1) und die andere 10% (Tier 2), es hängt alles davon ab, welche SKU in die jeweilige Kategorie fällt.

Um herauszufinden, welche SKUs als strategische Acceleratoren (Tier 1 und Tier 2) qualifiziert sind wenden Sie sich bitte an leon.heissmann@ingrammicro.com bzw. können Sie diese Informationen auch dem Microsoft Partner Center entnehmen.

Global PSTN Calling & Conferencing Accelerator - basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen aus bestimmten Produkten von Modern Work & Security.

Customer Adds Accelerators - basierend auf den in Rechnung gestellten Einnahmen aus bestimmten Produkten von Modern Work & Security und Business Applications. Partner erhalten eine feste Einmalzahlung, sobald ein Kunde einen bestimmten Schwellenwert erreicht. So zum Beispiel, wenn es um Business Applications geht. Bei einer Neukunden-Gewinnung können Sie 20% des jährlichen Vertragswerts (ACV) verdienen, wenn die monatliche Rechnungsstellung 1.000 \$ überschreitet. Schnelle Rechnung, das ist eine einmalige Zahlung von 2.400 \$ zusätzlich zum 4,75 % Core Rabatt, und wenn sie beispielsweise Sales Pro verkaufen, erhalten Sie zusätzlich den 10% strategischen Accelerator Bonus.

Es gibt auch einen weiteren 20% Accelerator für Kunden, deren Rechnungsstellung in den letzten 12 Monaten 1.000 \$ pro Monat nicht überschritten hat, wenn also dieser Kunde wächst und mehr als 1.000 \$ pro Monat in der Dynamics CSP-Lizenzierung in Rechnung stellt. Folglich geht es also nicht nur um Neukundenakquise, sondern auch um das Wachstum Ihrer bestehenden Kunden. Darüber hinaus können Sie, sobald Sie die 1.000 \$-Schwelle erreicht haben, zusätzliche 20 % des jährlichen Vertragswerts für das fortschreitende inkrementelle Wachstum verdienen!

Gold
Microsoft Partner



INGRAM
MICRO®

Step by Step

Lassen Sie uns das Schritt für Schritt durchspielen. Wenn ich den Begriff „Sie“ verwende, spreche ich von einem Microsoft-Partner. Außerdem spreche ich nur von dem Customer Add Accelerator Incentive, weil ich in der Vergangenheit die Erfahrung gemacht habe, dass dies am irritierendsten sein kann, da es sich nur um einen einmaligen Verdienst handelt.

- 1** Sie fügen im Oktober einen Kunden hinzu und dieser stellt 1.000 \$ pro Monat in Rechnung
- 2** Im Dezember erhalten Sie die Zahlung von 2.400 \$ (Customer Add Incentive)
- 3** Im Januar erreichen Sie einen neuen Höchstbetrag, wobei der Kunde 3.000 \$ in Rechnung stellt
- 4** Im März erhalten Sie 4.800 \$, das ist die neue höchste Summe – die alte höchste Summe + 20% des Annual Contract Values – kurz ACV
- 5** Im März werden dann monatlich 4.000 \$ in Rechnung gestellt, so dass die darauffolgende Zahlung in Form von Incentives wiederum 2.400 \$ beträgt, da die neue höchste Summe ist – die alte höchste Summe + wiederum 20% des ACVs
- 6** Im Juni erreichen Sie dann eine neue höchste monatliche Gesamtrechnung, so dass die einmalige Zahlung bei 1.200 \$ liegt ($500 * 12 = 6.000 - 20\%$ davon sind \$1.200).

Alles in allem bietet sich hier ein großer Anreiz für Partner, die mit ihren Kunden zusammenarbeiten, ihr Geschäft auszubauen und gemeinsam einen wirklich erstaunlichen Mehrwert zu schaffen!

	FY21Q1			FY21Q2			FY21Q3			FY21Q4			FY22Q1		
	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
Customer billed monthly revenue (USD)	0	500	500	1k	1k	3k	3k	3k	4k	2k	3k	4.5k	4.5k	4.4k	4.5k
Incentive earning (USD)	0	0	0	0	0	2.4k	0	0	4.8k	0	2.4k	0	0	0	1.2k

1. New highest total

DER ABSCHLUSS

Zum Abschluss noch ein paar wichtige Punkte, die rekapituliert werden müssen: Alles, was Sie gerade durchgegangen sind, ist ausschließlich über CSP verfügbar. Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, welche SKUs für welche Incentives in Frage kommen. Im **Microsoft Partner Center** erhalten Sie Informationen diesbezüglich. Zusätzlich stehen weitere Dokumente und Informationsmaterialien zum Download bereit. Ebenfalls wichtig ist: Sie erhalten keine Incentive-Gelder für „Verkäufe“ an Sie selbst, d.h. für Own-Consumption.

Was die Auszahlung der Incentives betrifft, so laufen sie auf das Bankkonto, das Ihrem Partner Center zugeordnet ist. Stellen Sie also sicher, dass alles auf dem neuesten Stand und korrekt hinterlegt ist. Wenn es irgendwelche Fehler gibt, wird Microsoft die Zahlungen nur 180 Tage lang zurückhalten, anschließend verfällt ihr Anspruch auf Incentive-Gelder, die Sie sich so schwer erarbeitet haben.

Was die Co-op-Zahlungen betrifft, ist die Verdienstzeit ein Zeitraum von 6 Monaten, in dem Sie Rebates und Co-ops erhalten. Nehmen wir also an, Ihr Co-op-Verdienst für das Microsoft Fiskaljahr 21 H1 beträgt 4.000 Dollar - H1 endet Ende Dezember, so erhalten dieses Geld im Februar. Wenn Ihr 6-Monats-Verdienst im Co-op weniger als 4.000 Dollar beträgt, erhalten Sie dieses Geld auch einfach als Standard-Rebate ausgezahlt!

Ich hoffe dieser Guide war hilfreich für Sie. Wenn Sie Fragen bzgl. der Incentives haben, zögern Sie bitte nicht direkt auf das Microsoft Team der Ingram Micro zuzugehen.

Ihr Microsoft Team der Ingram Micro.

Gold
Microsoft Partner



INGRAM
MICRO®