



MPN EVOLUTION PARTNER FAQ

LETZTES UPDATE 1. APRIL 2016

[Allgemeine häufig gestellte Fragen](#)

MPN Evolution: Fragen zu spezifischen Kompetenzen

Customer Relationship Management	Devices & Deployment	Digital Advertising	Distributor
Hosting	Identity and Access	Intelligent Systems	Learning
Midmarket Solution Provider	OEM	Software Asset Management	Volume Licensing

Hinweis: dieses Dokument erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wir haben versucht Ihre Fragen vorherzusehen, es kann aber auch sein, dass es nicht genau das spezifische Detail enthält, das Sie suchen. Sollten Sie Fragen haben, die in diesem Dokument nicht beantwortet werden, nutzen Sie bitte eine der folgenden Hilfsquellen:

1. Lesen Sie die Informationen auf dem MPN Portal
2. Verwenden Sie den [MPN Evolution Competency Guide](#) für individuelle Empfehlungen.
3. Nutzen Sie die Livechatfunktion, um mit einem MPN-Experten zu sprechen. Diese Funktion finden Sie rechts unten auf der Webseite zur Evolution des MPN-Programms.

Allgemeine häufig gestellte Fragen

F) Warum entwickelt Microsoft das Kompetenzportfolio des Microsoft Partner Network (MPN) weiter?

A) Angesichts der rasanten technologischen Entwicklung fordern Kunden sowohl Cloud- als auch hybride Lösungen, um ihre sich ständig weiterentwickelnden Geschäftsanforderungen zu erfüllen. Die Nachfrage nach Cloud-Lösungen wächst unvermindert. Nach IDC-Angaben werden die Ausgaben für die Cloud [im Jahr 2020 mehr als 500 Milliarden US-Dollar](#) betragen. Darin eingeschlossen sind SaaS, PaaS, IaaS sowie alle professionellen und verwalteten Dienste im Bereich der Cloudtechnologien (Public und Private) sowie die für die Cloudimplementierung nötige unterstützende Hardware und Software. Wir optimieren unser Kompetenzportfolio, um unsere Partner noch besser dabei zu unterstützen, auf diese Kundenanforderungen zu reagieren. Das Ziel des MPN ist es, unsere Partner mit [Trainings-Ressourcen, Tools und Supportleistungen](#) dabei zu unterstützen, Ihren Geschäftserfolg zu steigern und Kunden optimal zu beraten und ihnen die richtigen Lösungen anbieten zu können.

F) Welche Kompetenzen werden auslaufen?

A) Wir lassen zwölf Kompetenzen auslaufen: Customer Relationship Management, Devices & Deployment, Digital Advertising, Distributor, Hosting, Identity and Access, Intelligent Systems, Learning, Midmarket Solution Provider, OEM, Software Asset Management und Volume Licensing.

F) Meine Kompetenz ist oben nicht aufgelistet. Muss ich mit Änderungen rechnen?

A) Wenn Ihre Kompetenz oben nicht aufgelistet ist, gibt es keine Änderungen dazu.

F) Ich besitze eine Kompetenz, die auslaufen wird. Wann ist der letzte Tag, an dem ich mich für meine auslaufende Kompetenz reprofilieren kann?

- A) Sie müssen die auslaufende Kompetenz an oder vor Ihrem Reprofilierungsdatum oder vor dem 30. Oktober 2016 verlängern (je nachdem, was zuerst eintritt). Ihr Reprofilierungsdatum finden Sie im [Partner Membership Center](#). Ab dem 30. Oktober 2016 akzeptieren wir für auslaufende Kompetenzen keine Reprofilierungen mehr. Nähere Informationen zu einzelnen Kompetenzen finden sie im [MPN Evolution Competency Guide](#). Am 30. Januar 2018 ist der letzte Tag, an dem sie auslaufende Kompetenzen nutzen können. Diese Kompetenzen werden am 31. Januar 2018 aus dem Partner Membership Center entfernt.

F) Wann ist der letzten Tag, an dem ich mich für eine der auslaufenden Kompetenzen profilieren kann?

- A) Der **30 Juli 2016** ist der letzte Tag, an dem Sie sich für eine der auslaufenden Kompetenzen profilieren können. Ab dem **31. Juli 2016** akzeptieren wir für auslaufende Kompetenzen keine neuen Profilierungen mehr.

F) Nach der Auflistung oben sollen alle meine Kompetenzen auslaufen. Was soll ich nun machen?

A) In diesem Fall gibt es mehrere Möglichkeiten, die von Ihrem Unternehmen und den Services, die Sie anbieten, abhängen. Wir haben dafür den [MPN Evolution Competency Guide](#) entwickelt, der Ihnen die verschiedenen Optionen darlegt, die am besten zu Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden passen. Das Tool zeigt Ihnen auch die Schritte auf, die Sie unternehmen müssen, um Ihre Partnerschaft mit Microsoft weiterzuführen.

F) Werden die Awards auf der Worldwide Partner Conference 2016 auch Auszeichnungen für die auslaufenden Kompetenzen beinhalten?

A) Ja, es werden Awards für alle auslaufenden Kompetenzen verliehen.

F) Mein Unternehmen ist eher auf Beratungsdienstleistungen als auf den Verkauf von Cloud-Lösungen ausgerichtet. Ich habe den Eindruck, als könne ich nur Microsoft-Partner werden, indem ich Cloud-Produkte verkaufe. Ist das richtig?

A) Nein, es gibt verschiedene Kompetenzen für Partner, die noch nicht so weit sind, in der Cloud zu verkaufen oder Geschäft abzuschließen. Unsere Partner können sich auf dem [MPN-Portal](#) über alle verfügbaren Kompetenzen informieren, um die am besten zu ihrem Unternehmen passenden zu ermitteln. Auch, wenn wir einige unserer Kompetenzen auslaufen lassen, können Sie im Rahmen der verbleibenden Kompetenzen die Tools, Supportleistungen und Ressourcen erhalten, die Sie benötigen, um Cloud- und hybride Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden bereitzustellen.

F) Warum sollte ich dem MPN beitreten?

A) Das Microsoft Partner Network ist das erfolgreichste Partnerprogramm in der Technologiebranche. Das Ziel des MPN ist es, unsere Partner durch Trainings-Ressourcen, Tools und Support dabei zu unterstützen, ihren Geschäftserfolg zu steigern und Kunden optimal zu beraten und ihnen die richtigen Lösungen anbieten zu können. Der Erwerb von Silver- und Goldkompetenzen ermöglicht es unseren Partnern, sich von Mitbewerbern abzuheben und den spezifischen Mehrwert ihrer Angebote Kunden näher zu bringen. [Ihre Rentabilität](#) ist unser Ziel in allem, was wir tun.

F) Ich bin noch nicht bereit, zu einer neuen Kompetenz zu wechseln. Gibt es andere Optionen, die ich in Betracht ziehen kann?

A) Wenn Sie noch nicht bereit sind, zu einer neuen Kompetenz zu wechseln, können Sie sich auf dem [MPN-Portal](#) über alle verfügbaren Kompetenzen und die Microsoft Action Packs informieren. Action Packs bieten eine große Auswahl an Software und Services. Dazu zählen kostenfreie Software zum Einsatz in Ihrem Unternehmen (Windows 10 Enterprise, Office 365 E3, Enterprise Mobility Suite, eine monatliche Gutschrift für Microsoft Azure, Dynamics CRM Online Professional und vieles mehr), Zugang zu erstklassigen Entwicklertools, Presales-Support und Trainings, Digital Marketing-Ressourcen im Partner Marketing Center sowie Kontakt- und Networking-Möglichkeiten mit anderen Partnern.

F) Ich bin als Partner noch ganz neu mit dabei und habe auf eine der auslaufenden Kompetenzen hingearbeitet. Was soll ich nun machen?

A) Sie können sich noch immer für eine der auslaufenden Kompetenzen qualifizieren, solange Sie dies bis **30. Juli 2016** abgeschlossen haben. Sie können sich zudem mithilfe des [MPN Evolution Competency Guide](#) über Kompetenzoptionen informieren, die derzeit von unseren Kunden besonders stark nachgefragt werden – und ermitteln, welche davon sich für Ihr Unternehmen am besten eignen.

F) Ich bin ein neuer Partner. Wo kann ich mehr über die Kompetenzoptionen im MPN erfahren?

A) Wir empfehlen Ihnen in diesem Fall, die Seite [Evolution des MPN-Programms](#) zu besuchen, um mehr Informationen zu erhalten, und den MPN Evolution Competency Guide zu verwenden um zu ermitteln, welche Kompetenzen sich für Ihr Unternehmen am besten eignen.

F) Wo finde ich Informationen darüber, wie sich das Auslaufen meiner aktuellen Kompetenzen auf meine Leistungen auswirkt?

A) Für jede auslaufende Kompetenz, die Sie besitzen, können Sie weiterhin alle Ihnen aktuell zustehenden Leistungen – einschließlich Ihrer Internal Use Rights (IURs) – bis zum 30. Januar 2018 oder bis zu Ihrem Reprofilierungsdatum nutzen, solange Sie sich reprofilieren und in der Kompetenz aktiv bleiben. Der [MPN Evolution Competency Guide](#) hilft Ihnen dabei, viele weitere Fragen zu beantworten.

F) Welche Auswirkungen haben diese Änderungen auf meine Partner-Incentives?

A) Bis zum 30. Juni 2017 gibt es keine Veränderungen bezüglich Ihrer Partner-Incentives, es sei denn, Sie besitzen die Kompetenz Devices & Deployment. Die Kompetenz Devices & Deployment berechtigt

Sie nicht länger für die Microsoft Online Services Advisor Sell- und Microsoft Online Services Advisor Usage-Incentives für Enterprise Mobility Suite, Microsoft Intune oder AADP. Diese Incentives setzen ab dem 1. Oktober 2016 die Kompetenz Enterprise Mobility Management voraus.

F) Welche Ressourcen können mich bei meinem Wechsel unterstützen?

A) Gavriella Schuster erklärt in [diesem Blogbeitrag](#) die Programmstrategie. Uns ist bewusst, dass die Neuerungen für Sie signifikante Veränderungen bedeuten können und dass solche Veränderungen eine gewisse Zeit brauchen. Wir haben den Zeitplan für die Weiterentwicklung der MPN-Kompetenzen so konzipiert, dass Sie genügend Zeit haben, Cloud-Know-how zu erwerben, neue Geschäftsbereiche aufzubauen, Ihr Geschäft zu transformieren und den Übergang zu einer oder mehreren der verfügbaren Cloud-Kompetenzen zu vollziehen. Wir empfehlen Ihnen, die Seite [Evolution des MPN-Programms](#) für weitere Informationen zu besuchen und den [MPN Evolution Competency Guide](#) zu nutzen. Dort erfahren Sie, welche alternativen Kompetenzoptionen Ihnen offenstehen.

F) Sind auch Updates für den Digital Partner of Record (DPOR) vorgesehen?

A) Nein. Wie am 14. Januar in diesem [Blogbeitrag von Gravriella Schuster](#) angekündigt glauben wir, dass die Performance jedes Partners, der im Zusammenhang mit einem Cloud-Abonnement eine Rolle spielt, wichtig ist und anerkannt werden muss. Wir haben den Review-Prozess ausgeweitet, so dass die Leistung dieser Partner zur Qualifizierung für eine Cloud-Kompetenz beiträgt. Wenn sie bei einem Cloud-Abonnement involviert sind, aber nicht als [DPOR](#) eingetragen sind, dann helfen Ihnen die Angaben zu Ihrer Leistung aus den folgenden vier Quellen dabei, die Voraussetzungen zu erfüllen und sich so schneller für die Kompetenz zu qualifizieren.

- Microsoft Sales (für Partner, die Enterprise Agreements und Open-Lizenzen verkaufen)
- Commerce Platform (für CSP-Abonnements)
- FastTrack Onboarding Center
- Delegierte Admin-Rechte (pro Workload)

F) Wird es Änderungen bei meinen Internal Use Rights (IURs) geben?

A) Die Leistungen sind abhängig von dem Pfad, den Sie wählen. Bitte nutzen sie den [MPN Evolution Competency Guide](#), um die Voraussetzungen und Leistungen für die einzelnen Kompetenzen und Programme im Rahmen des MPN einzusehen.

F) Worin besteht der Unterschied zwischen einem Pfad und einer Option?

A) Es gibt generell mehrere Pfade, um eine Kompetenz zu erwerben. Zum Beispiel gibt es bei der Kompetenz Windows and Devices drei Pfade (Skills Assessment, Umsatz und Certified IP). Im Certified IP-Pfad gibt es zwei Optionen: 1) ISV/App Builder Option – Certified App oder 2) OEM Option – Certified Device. Letztlich muss der Partner die Voraussetzungen über eine Option des gewünschten Pfades erfüllen, um die Kompetenz zu erwerben. Auf diese Weise können Sie den Pfad und die Option wählen, die am besten zu Ihrem Unternehmen passt.

- **Kompetenz:** *Übergreifende Einheit auf Brand-Ebene.*
- **Pfade:** *die Hauptkriterien für die Kompetenzerlangung. Prüfungen/Assessments, Umsatz, Certified IP etc. Jeder Pfad kann mehrere Optionen haben.*

- **Optionen:** *die spezifischen Schritte, die der Partner durchlaufen muss, um eine Kompetenz zu erwerben.*

F) Ich habe immer noch offene Fragen. An wen kann ich mich wenden?

A) Weitere Informationen erhalten Sie auf der Seite [Evolution des MPN-Programms](#). Dort können Sie auch über die Livechatfunktion einen zuständigen MPN-Experten kontaktieren, der noch offene Fragen klären kann.

Kompetenzspezifische Fragen

Kompetenz Customer Relationship Management (CRM)

F) Ist die Kompetenz Cloud CRM nur in den USA erhältlich oder wird sie weltweit verfügbar sein?

A) Die Kompetenz Cloud Customer Relationship Management wird weltweit verfügbar sein.

F) Wird dieses Programm für alle Partner erhältlich sein oder exklusiv für Microsoft Dynamics CRM Online Partners?

A) Das Programm wird allen Partnern zugänglich sein.

F) Werden Partner automatisch in diese Kompetenz überführt?

A) Es wird keine Migrationsszenarien oder Grandfathering-Prozesse für diese Kompetenz geben. Alle Partner müssen die Anforderungen erfüllen, um die Kompetenz zu erreichen.

F) Handelt es sich bei den erforderlichen Prüfungen um bestehende oder neue Prüfungen?

A) Es handelt sich um eine Kombination aus bestehenden und neuen Prüfungen. Sie finden die vollständige Liste der erforderlichen Prüfungen auf der [Webseite zu dieser Kompetenz](#).

F) Können sich Partner für die Kompetenz qualifizieren, wenn sie Microsoft Social Listening-, Parature-, und Microsoft Dynamics Market- zusätzlich zu CRM Online-Bereitstellungen verwenden?

A) Zunächst werden aktive CRM OL-Lizenzen als einzige Kennzahl für die Erlangung dieser Kompetenz dienen. Wir planen MSL, MDM und Parature künftig hinzuzufügen und Readiness-Materialien speziell für MSL und MDM zu entwickeln.

F) Partner können die Silver-Kompetenz bis 30. Juli 2016 kostenfrei erwerben. Gilt das auch für Gold-Partner oder müssen diese eine Gebühr bezahlen?

A) Gold-Partner müssen eine Gebühr entrichten, die jedoch günstiger sein wird als die reguläre Gebühr. Die genauen Gebühreninformationen finden Sie [hier](#).

F) Müssen Partner mit der Kompetenz Cloud CRM für den Zugang zum Dynamics Learning Competency Portal bezahlen?

A) Ja, Partner müssen bezahlen, um einen Zugang zum Dynamics Learning Competency Portal zu erhalten. Die Gebühr in Höhe von 1.000 US-Dollar für das Dynamics Learning Competency Portal wird Partnern mit Partner Advantage Service Plan erlassen. Der Zugang zum Dynamics Learning Competency Portal wird jeweils für die gesamte Partnerorganisation gewährt, so dass alle Angestellten einer Firma Zugang haben.

F) Müssen Partner für das Microsoft Dynamics CRM Online Training, das zu den erforderlichen Prüfungen für die Kompetenz Cloud CRM zählt, bezahlen?

A) Trainings auf Level 100 sind kostenfrei. Partner müssen lediglich bezahlen, um Zugang zu den Materialien im [Dynamics Learning Competency Portal](#) zu erhalten.

F) Wo kann ich Ressourcen zu der Kompetenz Cloud Customer Relationship Management finden?

A) Sie finden die Ressourcen auf dieser [Infopedia-Seite](#).

Kompetenz Devices and Deployment

F) Was passiert mit meinem Devices and Deployment-Kompetenzlogo?

A) Sie können Ihr Devices and Deployment-Kompetenzlogo weiter nutzen, solange Sie den Kompetenzstatus führen. Die Kompetenz läuft am 31. Januar 2018 gänzlich aus.

F) Wie weise ich künftig meine Windows-Fachkenntnisse gegenüber meinen Kunden nach?

A) Sie können sich zukünftig für die Kompetenz Windows and Devices profilieren, um Ihren Kunden Ihre Windows-Fachkenntnisse darlegen zu können.

F) Mein Fokus liegt auf EMS. Welche Kompetenz sollte ich statt der Kompetenz Devices and Deployment ins Auge fassen?

A) Die Kompetenz Enterprise Mobility Management ist die beste Kompetenz für Partner, die auf EMS, Microsoft Intune oder Azure Active Directory Premium aufbauende Services und Lösungen anbieten.

F) Habe ich weiterhin Zugang zu Desktop Deployment Planning Services?

A) Sie können weiterhin auf DDPS zugreifen, sowohl mit der Kompetenz Devices and Deployment als auch mit Windows and Devices.

F) Ich besitze die Kompetenz Devices & Deployment. Was ändert sich bezüglich meiner Partner Incentives?

A) Die Kompetenz Devices & Deployment qualifiziert Sie nicht länger für Microsoft Online Services Advisor Sell- und Microsoft Online Services Advisor Usage-Incentives für Enterprise Mobility Suite, Microsoft Intune oder AADP. Diese Incentives setzen ab dem 1. Oktober 2016 die Kompetenz Enterprise Mobility Management voraus.

Kompetenz Distributor

F) Werde ich meine IURs verlieren?

A) Wenn Sie die erforderlichen Prüfungen für den Wechsel zu einer Cloud-Kompetenz bestehen, dann erhalten Sie zusätzliche IURs. Und Sie behalten die Ihnen bereits zustehenden IURs, wenn Sie sich für das Finanzjahr 2017 für Ihre Kompetenz reprofilieren.

F) Haben die Änderungen einen Einfluss auf mein Distributor Incentive Program?

A) Es gibt keine Veränderungen, solange Sie sich qualifizieren und das Distributor Channel Agreement unterschreiben.

F) Werde ich zu allen derzeit erhältlichen Ressourcen für Distributoren Zugang haben?

A) Ja, die Ressourcen, die Sie als Distributor erhalten, werden weiterhin verfügbar sein. Für weitere Informationen sehen Sie sich bitte das Distributor Channel Agreement an.

F) Können wir auch ohne die Kompetenz Distributor weiterhin als autorisierter Distributor für Microsoft auftreten?

A) Ja, solange Ihr Distributor Channel Agreement aktiv ist.

F) Was bedeutet das für den Status meiner Distributor-Kompetenz? Muss ich eine Prüfung ablegen, um eine Cloud-Kompetenz zu erhalten?

A) Für Distributoren werden spezielle Optionen verfügbar sein, um Cloud-Kompetenzen zu erwerben. Sie müssen sowohl Prüfungen als auch Assessments bestehen, müssen aber keine Umsatzziele erreichen, um die neue Kompetenz zu erhalten.

F) Sollte ich Prüfungen und Assessment, die für die Cloud-Kompetenzen erforderlich sind, ablegen?

A) Distributoren repräsentieren Microsoft und handeln im Auftrag von Microsoft. Daher investieren wir zukünftig verstärkt in technische Fähigkeiten und Assessments für die Cloud-Kompetenzen, um Distributoren dabei zu unterstützen, noch kompetenter und profitabler in der Cloud zu verkaufen.

F) Früher brauchten die Volume Licensing-Kompetenzpartner oder Distributoren eine Gold-Kompetenz, um sich Microsoft LSP oder Distributor nennen zu dürfen. Wird sich im Zuge der Einstellung dieser Kompetenz daran etwas ändern?

A) Auch wenn die Kompetenz eingestellt wird, bleiben die Voraussetzungen und Ihre Fachkenntnisse dieselben. Allerdings sind diese dann im Distributor Channel Agreement niedergelegt. Ihre unternehmerischen Fähigkeiten werden dann über Ihr Channel Agreement abgebildet. Die Anforderungen bezüglich Ihrer geschäftlichen Fähigkeiten, die bisher für die Erreichung Ihrer Kompetenz vorausgesetzt waren, laufen nun über das Channel Agreement.

Kompetenz Hosting

F) Wie erfülle ich die Hosting-Option im Rahmen der Kompetenz Cloud Plattform und bedeutet dies zusätzliche Leistungen? Gibt es Unterschiede bei der Gebühr?

A) Um sich über die Voraussetzungen und Leistungen für alle Kompetenzen und Programme des MPN zu informieren, nutzen Sie bitte den MPN Evolution Guide.

F) Ich bin derzeit ein Hosting Partner. Welche neue Kompetenz sollte ich mir anschauen?

A) Unsere Hosting Partner spielen eine wichtige Rolle in unserer Cloudvision. Daher bieten wir Ihnen die Möglichkeit, über Solution Provider Licensing Agreement (SPLA)-Umsätze die Anforderungen für die Kompetenz Cloud Plattform zu erfüllen. Alternativ können Sie die Kompetenz Cloud Plattform erwerben, indem Sie die Azure-Nutzung fördern – oder auch die Kompetenz Cloud Productivity auf Grundlage der aktiven Nutzung von Office 365-Workloads. Um sich über die Voraussetzungen und

Leistungen für alle Kompetenzen und Programme des MPN zu informieren, nutzen Sie bitte den MPN Evolution Guide.

F) Ich erreiche nicht die SPLA-Umsätze, die zum Erwerb der Kompetenz über die Hosting-Option erforderlich sind. Welche Möglichkeiten habe ich?

A) Wenn sich Ihr Unternehmen auf Services rund um Office 365, Azure oder andere Cloudlösungen fokussiert, dann werfen Sie bitte einen Blick auf unsere Cloud-Kompetenzen.

F) Die Umsatzziele für das SPLA Reseller Program sind für Industrie- und Entwicklungsländer unterschiedlich. Welche Märkte gelten als „Entwicklungsländer“?

A) Als "Entwicklungsländer" gelten: Ägypten, Albanien, Algerien, Angola, Argentinien, Armenien, Aserbaidschan, Bangladesch, Belarus, Bolivien, Bosnien und Herzegowina, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Georgien, Ghana, Guatemala, Honduras, Indien SC, Indonesien, Inseln im Indischen Ozean, Irak, Jordanien, Kambodscha, Kasachstan, Kenia, Kolumbien, Kosovo, Lettland, Libanon, Libyen, Litauen, Malaysia, Marokko, Mazedonien, Mexiko, Moldawien, Montenegro, Myanmar, Nigeria, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Philippinen, Rumänien, Russland, Serbien, Südafrika, Südostasien, Sri Lanka, Thailand, Türkei, Tunesien, Turkmenistan, Ukraine, Uruguay, Venezuela, Vietnam und West- und Zentralafrika sowie Zentralasien.

F) Ich besitze aktuell die Kompetenz Hosting. Unterscheidet sich die Gebühr von der der Kompetenz Cloud Plattform?

A) Um sich über die Voraussetzungen und Leistungen für alle Kompetenzen und Programme des MPN zu informieren, nutzen Sie bitte den MPN Evolution Guide.

F) Die Hosting-Option für die Kompetenz Cloud Plattform ist am 12. April noch nicht verfügbar. Wann wird sie verfügbar sein?

A) Zu diesem Zeitpunkt können wir noch kein Datum kommunizieren. Für weitere Informationen bitten wir Sie, regelmäßig die Seite [Was ist neu?](#) auf dem MPN-Portal zu besuchen.

Kompetenz Intelligent Systems

F) Ich biete Gerätelösungen und Cloudlösungen an. Welche Kompetenz sollte ich erwerben?

A) Sowohl Windows and Devices als auch Cloud Plattform sind gute Möglichkeiten für Sie. Sie sollten jedoch die Kompetenz wählen, die dem primären Fokus Ihres Unternehmens entspricht.

F) Welche anderen Programme kann ich nutzen und wo kann ich noch Unterstützung für mein IoT-Unternehmen finden?

A) Wir bieten zusätzlich zu unseren Kompetenzen das Azure Certified for IoT-Programm an.

Kompetenz Identity and Access

F) Wo finde ich weitere Informationen zur Enterprise Mobility Suite und weitere Möglichkeiten für Partner?

A) Weitere Informationen zur Enterprise Mobility Suite finden Sie [hier](#). Informationen zu den Kompetenzen [hier](#).

F) Wo finde ich weitere Informationen zur Berechtigung für Enterprise Mobility Suite-Incentives im Rahmen der Kompetenz Enterprise Mobility Management?

A) Um mehr über die EMS Incentives zu erfahren, empfehlen wir Ihnen die [Seite zur EMM-Kompetenz](#) auf dem MPN-Portal.

Kompetenz Learning

F) Was ist der Grund für die Änderungen bezüglich der Kompetenz Learning? Mein Kerngeschäft besteht nach wie vor darin, Trainings für IT-Pros und Entwickler zu veranstalten und diesen die nötigen Fachkenntnisse zu vermitteln. Ist dieser Geschäftszweig für Microsoft nicht länger interessant?

A) Wir schätzen den wichtigen Beitrag, den Learning Partner im Bereich Partner-Readiness leisten. Weil Ihre Arbeit maßgebend für die Verbreitung von Microsoft-Technologien ist, integrieren wir die Kompetenz Learning in unsere Cloud- und hybriden Kompetenzen. Hierzu führen wir spezielle qualifizierende Voraussetzungen und zusätzlichen Leistungen ein. Für Partner, die die Teilnehmer- und MCT-Voraussetzungen für den Silver- oder Gold-Status erfüllen, wird es spezielle Learning Partner-Optionen für die Kompetenzen Cloud Platform, Cloud Productivity, Cloud CRM, ERP, Datacenter, Messaging, Content and Collaboration, Project and Portfolio Management, Communications, Data Platform, Data Analytics, Enterprise Mobility Management, Windows and Devices, Application Development, Application Integration sowie Application Lifecycle geben.

F) Ich war bisher ein Gold- oder Silver-Learning-Kompetenzpartner. Was bedeutet diese Programmänderung für mich? Welche Optionen habe ich, um bei meiner nächsten Reprofilierung ein Gold- oder Silver-Partner zu bleiben?

A) Der Zeit- und der Migrationsplan für die Kompetenz Learning wurden bereits veröffentlicht. Um Fragen zu speziellen Kompetenzveränderungen zu beantworten und die besten Alternativen zu bestimmen, empfehlen wir Ihnen den neuen [MPN Evolution Competency Guide](#).

F) Kann ich als Learning-Partner weiterhin das Branding der Kompetenz Learning verwenden, um mich im Markt abzuheben? Wenn ja, wo finde ich die neuen Branding-Richtlinien?

A) Learning Partner werden weiterhin als solche auffindbar und erkennbar sein. Der „Brand“ ist dann jedoch die spezielle Kompetenzprüfung, durch die der Partner die Voraussetzungen der Learning-Option erfüllt. Learning Partner können sich nach Ablegen der Learning-Option wie folgt ausweisen:

Branding-Beispiele:

Microsoft Partner

Learning – Silver Cloud Platform Partner

Die Richtlinien und Ressourcen werden weiterhin durch den Microsoft Learning Program Guide und die Ressourcen der Microsoft Learning [Campaign Factory](#) erhältlich sein.

F) Was wird mit den Training Use Licenses passieren?

A) Training Use Licenses für den Einsatz im Klassenraum wird es weiterhin geben und sie werden für Silver- und Gold-Partner erweitert. Partner, die die Voraussetzungen für den Silver- oder Goldstatus nicht erfüllen, haben die Option, ein Action Pack mit speziellem Learning-Fokus zu abonnieren. Dieses Action Pack bietet eine große Auswahl an Software und Leistungen – darunter kostenfreie Software zum Einsatz in Ihrem Unternehmen (Windows 10 Enterprise, Office 365 E3, Enterprise Mobility Suite, eine monatliche Gutschrift für Microsoft Azure, Dynamics CRM Online Professional und vieles mehr), Zugang zu erstklassigen Entwicklertools, Presales-Support und Trainings, Digital Marketing-Ressourcen im Partner Marketing Center sowie Kontakt- und Networking-Möglichkeiten mit anderen Partnern.

F) Wie wird diese Veränderung SATV (Software Assurance Training Vouchers) beeinflussen?

A) Es wird nur minimale Änderungen am SATV-Programm geben. Qualifizierte Partner können weiterhin am SATV-Programm teilnehmen.

F) Wird es Änderungen am jährlich zweimal stattfindenden LeX Rebate Incentive-Programm geben?

A) Das aktuelle Rebate Incentive-Programm wird bis zum 30. Juni 2016 weiterlaufen. Eventuelle Änderungen bei diesem Programm im Finanzjahr 2017 würden auf dem üblichen Weg kommuniziert werden.

F) Welche Änderungen bedeutet das für MDF, vor allem, wenn ich nicht länger Gold-Partner bin?

A) Das aktuelle MDF-Programm wird bis zum 30. Juni 2016 weiterlaufen. Weitere Ankündigungen zu MDF würden im Finanzjahr 2017 erfolgen.

F) Wieso gibt es keine länderspezifischen KPIs mehr? Zahlen Zertifizierungen nicht mehr auf die KPIs ein?

A) Wir nutzen diese Gelegenheit, um das Programm zu vereinfachen. Aufgrund von Feedback aus dem Advisory Council und von Partnern führen wir ein einheitliches KPI ein, und zwar die „Anzahl der Trainingsteilnehmer“. Zertifizierungen wird es weiterhin als Produkt geben und diese werden durch das Rebate Incentive-Programm abgedeckt. Zur Erreichung von KPIs werden Sie zukünftig jedoch nicht mehr beitragen.

F) Werden MOC, DMOC und MOC On-demand auch auslaufen?

A) Nein, alle Official Curriculum-Produkte und -Zertifizierungen laufen weiter.

F) Wird es Änderungen am Microsoft-Zertifizierungsprogramm geben?

A) Das Microsoft-Zertifizierungsprogramm ist von den Veränderungen des MPN-Programms nicht betroffen.

F) Ändert sich mit der neuen Kompetenzstruktur mein Ansprechpartner bei Microsoft?

A) Im Augenblick gibt es keine Änderungen bezüglich der allgemeinen Geschäftsbeziehungen als Folge der neuen Kompetenzstruktur.

F) Wie kann Microsoft mir als Silver-Partner helfen, mich von kleineren Partnern mit einer Silver-Kompetenz oder von Anbietern des "grauen Markts" abzuheben?

A) Microsoft integriert derzeit die Kompetenz Learning in Form einer Learning-Option in alle verbleibenden MPN-Kompetenzen. Bestehende und neue Partner müssen sich durch den Nachweis ihrer Qualifikation und Leistungen für den Silver-Status qualifizieren. Durch das Erlangen des Silver-Status können Sie sich gegen Mitbewerber abheben und erweiterte Leistungen erhalten.

F) Werden meine Trainingsangebote für Office und Dynamics in dem neuen Programm berücksichtigt?

A) An den wesentlichen Bestandteilen der KPIs wird sich nichts ändern. Das heißt, dass Office- und Dynamics-Trainings für Endanwender nicht für die KPIs gezählt werden. KPIs werden auf qualifizierten Produkten basieren. Informationen darüber werden Sie auf dem Partner KPI Dashboard erhalten.

F) Wo erhalte ich weitere Informationen zu den Voraussetzungen, Leistungen, Incentives und Ressourcen des neuen Learning Partner-Programms?

A) Diese Informationen finden sie auf dem MPN-Portal. Dort finden Sie Ressourcen und Tools, um sich ein genaueres Bild von den Learning-Optionen für die MPN-Kompetenzen zu machen.

F) Gibt es neue Teilnahmebedingungen, die ich einhalten muss?

A) Die Änderungen der Kompetenzen und der zugehörigen Voraussetzungen sowie die geänderten KPI-Anforderungen und Partnerstufen, werden auf dem [MPN-Portal](#) einzusehen sein. Der Programmleitfaden wird ebenfalls aktualisiert werden und zu gegebener Zeit verfügbar sein.

F) Kann ich mein Training länderübergreifend anbieten und so mein Marktvolumen vergrößern?

A) Die Regeln der aktuellen Programme bleiben bestehen. Die Geschäftsbedingungen des Learning Programms werden sich nicht ändern.

F) Erfolgt mein Support noch immer über PSS (Arvato)?

A) Es gibt keine Änderungen bei den Geschäftsbeziehungen und -bedingungen. Partner, die von Arvato (PSS) betreut werden, erhalten weiterhin Support.

F) Wie hoch ist die Gebühr, um die Kompetenz Learning zu erhalten?

A) Es gelten die Standard-Gebühren und -Richtlinien.

F) Was passiert, wenn ich auf den Silver-Status zurückfalle? Wie kann ich meine Trainingslizenzen abdecken?

A) Lizenzleistungen (Training Use) wurden für alle Partnerstufen erweitert. Bitte informieren Sie sich über die Training Use Licenses-Leistungen für Silver-Partner.

F) Werden Partner der Kompetenz Learning bei länderspezifischen Auszeichnungen nicht berücksichtigt werden?

A) Learning Partner behalten ihr Branding. Entscheidungen bei länderspezifischen Auszeichnungen unterliegen dem Ermessen von Microsoft.

F) Mit welchen Kompetenzen können Partner im neuen MPN-Programm Kursunterlagen erwerben? Und wie werden Kunden und Privatpersonen erkennen, wo sie seriöse und erstklassige Microsoft-Trainings erhalten können?

A) Die offiziellen Learning-Produkte von Microsoft können von allen MPN-Partnern erworben werden. Learning Partner erhalten die Unterlagen weiterhin zu einem Spezialpreis. Die Learning Partner behalten das „Learning Partner“-Branding und sind weiterhin gut auffindbar in Pinpoint.

F) Bedeutet das Auslaufen der Kompetenz, dass die Kompetenzgebühr wegfällt? Wird sie durch eine Art LeX-Gebühr ersetzt?

A) Learning Partner werden je nach ihrem Spezialgebiet in eine oder mehrere der weiterhin bestehenden MPN-Kompetenzen überführt. Es gilt dann die jeweilige Gebühr für diese Kompetenz. Es wird keine separaten Gebühren geben.

F) Wird die Imagine Academy auch auslaufen?

A) Diese Ankündigung steht in keinem Zusammenhang mit den Microsoft Learning-Produkten und -Angeboten.

Kompetenz Software Asset Management (SAM)

F) Warum sollte ich ein Microsoft SAM Partner bleiben?

A) Das Microsoft Partner Programm bietet Partnern eine Fülle an Möglichkeiten und Leistungen. Unabhängig davon, ob Sie als Silver- oder Gold-Partner zu einer neuen Kompetenz wechseln oder ob Sie das Microsoft Action Pack abonnieren – Sie sind berechtigt für Internal Use Rights, Aktivitäten in der Partner Community, Leads und vieles mehr. Bitte nutzen Sie den [MPN Evolution Competency Guide](#), um sich über die Voraussetzungen und Leistungen aller Kompetenzen und Programme des MPN zu informieren. Microsoft wird weiterhin die SAM-Beratung durch Partner unterstützen, auch wenn die SAM-Kompetenz aus dem MPN-Programm ausscheidet. Wir freuen uns, unsere Partnerschaft mit Ihnen in diesen SAM-Initiativen fortzuführen.

F) Was passiert mit meinen SAM-Incentives, wenn die Kompetenz ausläuft?

A) Die Sam-Incentives sind auch nach dem 30. Juli noch aktiv. Neue Partner, die sich dem SAM-Programm nach dem 30. Juli anschließen, müssen für das Finanzjahr 2017 die Voraussetzungen erfüllen, die das SAM-Team für die SAM-Incentives-Qualifikation festgelegt hat. Das SAM-Team wird die Qualifikationsanforderungen für die Incentives zu einem späteren Zeitpunkt bekannt geben.

F) Wieso sollte ich meinen Partnerstatus in diesem Jahr erneuern?

A) Wenn das Reprofilierungsdatum Ihrer Kompetenz vor oder am 30. Oktober 2016 liegt, können Sie die Kompetenz verlängern und den Vorteil einer SAM-Goldkompetenz für ein weiteres Jahr ab Ihrem Reprofilierungsdatum nutzen. Liegt Ihr Reprofilierungsdatum zwischen dem 31. Oktober 2016 und dem 30. Januar 2017, sollten Sie die Möglichkeit einer 90 Tage früheren Reprofilierung nutzen und Ihre Kompetenz bereits am 30. Oktober 2016 verlängern. So können Sie den Vorteil einer SAM-Goldkompetenz für ein weiteres Jahr ab Ihrem Reprofilierungsdatum nutzen. Sollte Ihr Reprofilierungsdatum nach dem 30. Januar 2017 liegen, müssen Sie zu einer der neuen, nicht auslaufenden Kompetenzen oder zum Microsoft Action Pack wechseln, um Teil des Microsoft Partner Networks zu bleiben.

F) Wird SAM bei der Kompetenztransformation kein Fokusthema mehr sein?

A) SAM bleibt für Microsoft während und nach dieser Transformation ein Fokusthema. Das SAM-Geschäft ist gesund und wächst weiterhin, nachdem wir über die Jahre gemeinsam das Fundament gelegt haben, um unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihre Softwarelizenzen zu managen und die Softwarelegalisierung voranzutreiben.

F) Welche Auswirkungen hat das Auslaufen der Kompetenz SAM auf die SAM-Incentives?

A) Unser SAM-Incentives-Programm wird noch das ganze Finanzjahr 2017 hindurch laufen. Jedes Jahr überdenken und überarbeiten wir das Incentive-Programm, um die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner besser bedienen zu können. Alle geplanten Änderungen und Aktualisierungen werden auf der WPC 2016 bekanntgegeben.

F) Werden Sie nun das SAM-Partnerprogramm schließen und nur noch mit bestehenden Gold-SAM-Partnern zusammenarbeiten?

A) Das SAM&C-Team versucht eine Community von erfahrenen Partnern zu unterstützen, unabhängig davon, ob jemand ein etablierter Gold- oder Silver-SAM-Kompetenzpartner oder ein neuer SAM-Partner ist, der gerade in den Markt einsteigt.

F) Welche der nicht auslaufenden Kompetenz sollte ich als SAM-Partner ins Auge fassen?

A) Es gibt sieben Kompetenzen, die wir Ihnen empfehlen können: Cloud Productivity, Cloud Platform, Data Platform, Data Center, Data Analytics, Enterprise Mobility Management und Small and Midmarket Cloud Solutions. Sollte sich keine davon für Ihr Unternehmen eignen, empfehlen wir Ihnen das Microsoft Action Pack-Programm.

Kompetenz OEM

F) Was passiert mit meinen OEM-Kompetenzleistungen?

A) Sie behalten den Anspruch auf Ihre Kompetenzleistungen im gesamten Finanzjahr 2017, solange Sie Ihren OEM-Kompetenzstatus aufrechterhalten. Die Kompetenz Windows & Devices ist auch für vergleichbare Leistungen geeignet.

F) Was passiert mit meinem OEM-Kompetenzlogo?

A) Sie können das OEM-Kompetenzlogo solange behalten, wie Sie Ihren OEM-Kompetenzstatus führen. Die Kompetenz und das Logo laufen beide am 31. Januar 2018 aus.

F) Wie kann ich künftig mein Fachwissen im Bereich Devices gegenüber Kunden nachweisen?

A) Wir empfehlen Ihnen, den Erwerb der Kompetenz [Windows and Devices](#) in Betracht zu ziehen.

F) Was passiert mit meinen Internal Use Rights?

A) Sie können Ihre IURs so lange behalten, wie Sie einen aktiven OEM-Kompetenzstatus führen.

F) Wann wird die Kompetenz Windows and Devices verfügbar sein?

A) Die Kompetenz Windows and Devices wird am 18. April 2016 eingeführt.

F) Bin ich immer noch für den Erhalt von OEM-Rabatten und -Incentives berechtigt?

A) Im Finanzjahr 2017 sind Sie für OEM-Rabatte und -Incentives qualifiziert, solange Sie einen aktiven OEM-Kompetenzstatus führen. Die Kompetenz Windows and Devices qualifiziert Sie ebenfalls für OEM-Rabatte und -Incentives.