



Leitfaden für Bauherren

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Leitfaden für Bauherren

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Die Handelsmarken und Handelsaufmachung von Amazon dürfen nicht in einer Weise in Verbindung mit nicht von Amazon stammenden Produkten oder Services verwendet werden, durch die Kunden irregeführt werden könnten oder Amazon in schlechtem Licht dargestellt oder diskreditiert werden könnte. Alle anderen Handelsmarken, die nicht Eigentum von Amazon sind, gehören den jeweiligen Besitzern, die möglicherweise zu Amazon gehören oder nicht, mit Amazon verbunden sind oder von Amazon gesponsert werden.

Table of Contents

Was ist eine Lösung?	1
Anleitung zur Erstellung von Lösungen in AWS Partner Central	2
Bestimmen, welche Lösungen erstellt werden sollen	2
Beschreiben Sie Ihre Lösung (en)	2
Lösungen und Produkte verstehen	3
Erfordernis der Produktassoziation für die Erstellung Ihrer Lösung	3
Eine Lösung erstellen	4
Verwaltung Ihrer Lösung	7
Fügen Sie Lösungen zu AWS Partner Kundenbindungsmöglichkeiten (ACE) hinzu	7
Wie verknüpft man eine Lösung mit einer Geschäftschance	7
Fordern Sie eine grundlegende technische Überprüfung für Ihre Lösungen an	9
Veröffentlichen Sie Ihre Lösung im AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Veröffentlichen Sie eine Lösung mit mehreren Produkten auf Marketplace AWS	10
Eine Lösung aus dem AWS Partner Solution Finder entfernen	10
Dokumentverlauf	12
.....	xiii

Was ist eine Lösung?

Note

Ab Dezember 2025 erhalten Sie bei der Migration auf das neue AWS Partner Central in der AWS Konsole Zugriff auf neue Funktionen für das Lösungsmanagement. Diese neue Funktion nutzt den Lösungsworkflow von AWS Marketplace, sodass Sie Lösungen erstellen können, die Produkte aus Ihrem Portfolio mit Angeboten anderer Partner kombinieren. Eine ausführliche Anleitung finden Sie unter [Veröffentlichen einer Lösung mit mehreren Produkten auf AWS Marketplace](#).

Eine Lösung steht für das, womit Sie auf den Markt gehen — das komplette Angebot, das Sie Ihren Kunden anbieten. Eine Lösung ist eine Sammlung von einem oder mehreren Produkten, die ein bestimmtes Kundenproblem lösen und definieren, wie Partner auf den Markt gehen. Dazu können Elemente gehören, die über das Kernprodukt hinaus einen Mehrwert bieten, wie Verfügbarkeitsgarantien, bequeme Liefermethoden, technischer Support oder Servicequalitätzusagen. Für Softwarepartner stehen Lösungen in der Regel für ihre Softwareprodukte und die Art und Weise, wie sie an Kunden geliefert werden. Für Servicepartner stehen Lösungen für die Praktiken, Fähigkeiten und speziellen Dienstleistungen, die sie auf den Markt bringen.

Eine Lösung stellt zwar Ihr vollständiges go-to-market Angebot dar, aber Sie können ein Produkt über AWS Marketplace abwickeln und bereitstellen oder es direkt außerhalb von AWS Marketplace verkaufen und bereitstellen. Wir verbinden Lösungen mit AWS Marketplace-Produkten, um Kunden einen umfassenden Überblick über Ihre Angebote zu bieten. Diese Verbindung ermöglicht es Kunden, nicht nur das Wertversprechen Ihrer Lösung zu verstehen, sondern auch, was sie kaufen können und welches Bereitstellungsmodell dahinter steht.

Anleitung zur Erstellung von Lösungen in AWS Partner Central

Bestimmen, welche Lösungen erstellt werden sollen

Jede Gelegenheit, die Sie teilen oder die Ihnen über ACE zur Verfügung gestellt wird, erfordert die Verknüpfung einer Lösung, die Sie in AWS Partner Central erstellen. Wir empfehlen Ihnen, Prioritäten für das zu setzen, wofür Sie aktiv verkaufen. Angesichts des Zeit- und Ressourcenaufwands für die Validierung Ihrer Lösungen sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Team und dem Partner Development Manager (falls verfügbar) festlegen, welche Lösungen entweder im Rahmen einer AWS FTR oder einer Spezialisierung validiert werden sollten. AWS Lösungen müssen nicht validiert werden, um mit einer Geschäftschance verknüpft zu werden.

Beschreiben Sie Ihre Lösung (en)

Wenn Sie eine Lösung in AWS Partner Central erstellen, beschreiben Sie Ihre Lösungen genauso, wie Sie sie Ihren Kunden beschreiben würden. Bedenken Sie:

- Wie vermarkten Sie sie auf Ihrer Website
- Wie Ihre Vertriebsteams sie gegenüber Kunden positionieren
- Welche Kundenprobleme oder Bedürfnisse löst die Lösung
- Das Kundenprofil
- Die Ergebnisse, die Sie Ihren Kunden bieten können
- Wie können Sie Ihr Produkt und Ihre AWS Fähigkeiten klar beschreiben

Tip

Partner sind in der Regel erfolgreicher, wenn sie nachweisen, worauf sie spezialisiert sind, und sich auf bestimmte Anwendungsfälle, Branchen usw. konzentrieren.

Lösungen und Produkte verstehen

Erfordernis der Produktassoziation für die Erstellung Ihrer Lösung

Damit Sie Ihre Angebote in AWS Partner Central effektiv präsentieren können, ist es wichtig zu verstehen, wie wir Lösungen und Produkte definieren und warum wir Sie bitten, sie zuzuordnen.

Lösungen stellen Ihre gesamte go-to-market Strategie dar — das gesamte Wertversprechen, das Sie Ihren Kunden präsentieren, einschließlich Ihrer Software, Services, Ihres Support-Modells und aller von Ihnen bereitgestellten speziellen Fähigkeiten oder Fachkenntnisse. Stellen Sie sich Ihre Lösung als die umfassende Antwort auf ein Kundenproblem oder eine Geschäftsanforderung vor.

Produkte sind die spezifischen Artikel, die Kunden auf AWS Marketplace kaufen können. Dabei kann es sich um konkrete Softwareanwendungen, Dienstleistungen oder Beratungsangebote handeln, für die Preise, Liefermechanismen und Einkaufsbedingungen festgelegt sind.

Die Unterscheidung ist wichtig, weil Partner einen Mehrwert bieten, der über das hinausgeht, was in einem einzigen Marketplace-Eintrag erfasst werden kann. Sie könnten beispielsweise eine Unternehmenssoftwareplattform als Lösung anbieten, aber diese Plattform könnte mehrere käufliche Produkte umfassen: die Kernanwendung, Zusatzmodule, Professional Services-Pakete und Managed-Services-Angebote. Jedes dieser Produkte wäre ein separates Produkt in Marketplace, aber zusammen bilden sie Ihre Komplettlösung.

Wenn Sie eine Lösung in AWS Partner Central erstellen, müssen Sie sie jetzt den Produkten oder Services zuordnen, aus denen Ihr Angebot besteht. Diese Anforderung dient zwei Zwecken. Erstens erhalten Kunden einen vollständigen Überblick darüber, was sie tatsächlich kaufen können und wie Ihre Lösung in ihrer Umgebung zum Leben erweckt wird. Zweitens ermöglicht es Ihnen, Ihr Unternehmen besser AWS zu unterstützen, indem Sie die transaktionsfähigen Komponenten Ihrer go-to-market Strategie verstehen.

Eine Lösung erstellen

Der erste Schritt zu mehr Transparenz und Interaktion mit AWS Kunden und Vertriebsteams besteht darin, Ihre Lösungen auf AWS Partner Central zu erstellen.

Geben Sie bei der Erstellung einer Lösung so viele Details wie möglich an, um Ihre Auffindbarkeit im internen AWS Partnerverzeichnis und im öffentlichen AWS Partner Solution Finder zu verbessern. Ihr Eintrag in diesen Verzeichnissen kann dazu beitragen, AWS Kundenkontakte zu generieren und Verkaufschancen von qualifizierten AWS Verkäufern zu generieren. Leads und Opportunities werden Ihnen im AWS Customer Engagement (ACE) Pipeline Manager in AWS Partner Central angezeigt.

So erstellen Sie eine Lösung

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an und wählen Sie Build, Solution aus.
2. Wählen Sie Create Solution aus.
3. Vervollständigen Sie den Namen der Lösung für den internen Gebrauch. Der Titel der externen Lösung entspricht dem Lösungsnamen, Sie können ihn jedoch in einen anderen Titel ändern. Füllen Sie die folgenden Pflichtfelder aus: Lösungstitel und wählen Sie dann Lösungserstellung fortsetzen aus.
 - a. Geben Sie eine Beschreibung ein, die einem Kunden oder Verkäufer einen kurzen, allgemeinen Überblick über die Funktionen und Vorteile Ihrer Lösung gibt. Die Beschreibung ist auf 1.000 Zeichen begrenzt. Für öffentlich aufgelistete Lösungsbeschreibungen, die länger als 188 Zeichen sind, wird der Link Mehr anzeigen angezeigt.
 - b. Geben Sie ein Wertversprechen ein, das die Geschäftsergebnisse vermittelt, die Kunden von der Einführung dieser Lösung erwarten können. Vermeiden Sie Behauptungen wie „die Besten“ und „Nummer Eins“, die sich nicht anhand von Daten belegen lassen. Beschreibungen mit mehr als 1.000 Zeichen haben auf der Angebotsseite im Katalog einen Link „Mehr anzeigen“. Das Nutzenversprechen ist auf 5.000 Zeichen begrenzt.
4. Logo hochladen: Laden Sie Ihr Firmenlogo oder das für diese Lösung spezifische Logo hoch. Das Logo wird im AWS Marketplace angezeigt, wenn Sie eine Lösung mit mehreren Produkten erstellen und auf AWS Marketplace veröffentlichen.
5. Teilen Sie uns mit, was Sie verkaufen — fügen Sie die Produktinformationen zu Ihrer Lösung hinzu. Sie haben drei Möglichkeiten:
 - a. Wenn für diese Lösung relevante Produkte auf AWS Marketplace aufgeführt sind — Geben Sie Ihre Produktinformationen ein, indem Sie den entsprechenden Marketplace-Produkttyp

aus dem Drop-down-Menü auswählen. Sie sehen nur Produktangebote, die dem AWS Konto gehören, mit dem Sie sich bei AWS Partner Central angemeldet haben. Sie sehen nur die Produkte, die mit dem AWS Konto verknüpft sind, mit dem Sie sich bei AWS Partner Central anmelden.

- b. Wenn Ihr Produkt für diese Lösung auf AWS Marketplace, aber unter einem anderen Konto angeboten wird, können Sie die Option Verfügbar auf AWS Marketplace auswählen, die einer anderen Person gehört, und die Produkt-ID eingeben.
- c. Wenn für diese Lösung keine relevanten Produkte auf AWS Marketplace gelistet sind — Wählen Sie Nein, das Produkt ist nicht auf AWS Marketplace gelistet. Wählen Sie dann den Produkttyp und geben Sie die folgenden erforderlichen Informationen ein: Produktname, einfache Produktbeschreibung und gültige Produkt-URL.

ISV-Partner

Normalerweise handelt es sich bei Ihren Produkten um Softwareprodukte, und die Produktinformationen sind wahrscheinlich identisch mit Ihrer Lösung, wenn Ihr Produkt die Lösung ist.

Partner für Dienstleistungen

Wenn Sie kein AWS Marketplace-Angebot für Ihre Lösung haben, können Sie den Produkttyp wählen, der am besten zu Ihren Services passt: Beratungsprodukt, Professional Service, Managed Service, Value-Added-Resale-Services oder Schulungsservices.

Die Produktbeschreibung kann mit Ihren Lösungsdetails übereinstimmen, wenn es sich bei Ihrer Lösung um das Produkt selbst handelt.

6. Geben Sie Integrationsdetails ein: Geben Sie einen Überblick über alle Integrationsdetails, die für die Produkte in dieser Lösung spezifisch sind, in zwei bis drei Sätzen.
7. Anwendungsfall auswählen: Wählen Sie relevante Anwendungsfälle für Ihre Lösung aus. Sie können nach geeigneten Anwendungsfällen suchen, indem Sie Schlüsselwörter in die Suchleiste eingeben und dann die relevantesten Optionen aus den Suchergebnissen auswählen. Beachten Sie, dass dieser Schritt optional ist, wenn Sie nicht beabsichtigen, Ihre Lösung auf AWS Marketplace zu veröffentlichen.
8. Überprüfen Sie Ihre Lösung und reichen Sie sie ein:
 - a. Sie können jederzeit auf Speichern klicken, um Ihre Lösung zur späteren Bearbeitung im Status „Entwurf“ beizubehalten.

- b. Klicken Sie auf Senden, wenn Sie bereit sind, Ihre Lösung zu aktivieren. Die Lösung wird auf den Status „eingeschränkt“ gesetzt, was bedeutet, dass sie aktiv, aber noch nicht auf AWS Marketplace sichtbar ist.
9. Lösung erstellt: Sie sehen ein Banner, das zeigt, dass Ihre Lösung erfolgreich erstellt wurde und Ihr Lösungsstatus auf „Eingeschränkt“ geändert wurde. Eine eingeschränkte Lösung bedeutet, dass Sie diese Lösung an eine Verkaufschance anhängen oder eine FTR beantragen können.

Verwaltung Ihrer Lösung

In AWS Partner Central können Sie Ihr Angebot verwalten, indem Sie es in Ihrem AWS Partner Solution Finder-Angebot veröffentlichen, eine AWS grundlegende technische Überprüfung (FTR) anfordern und Softwareproduktangebote mit einer AWS Marketplace-Liste verknüpfen.

Topics

- [Fügen Sie Lösungen zu AWS Partner Kundenbindungsmöglichkeiten \(ACE\) hinzu](#)
- [Fordern Sie eine grundlegende technische Überprüfung für Ihre Lösungen an](#)
- [Veröffentlichen Sie Ihre Lösung im AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Veröffentlichen Sie eine Lösung mit mehreren Produkten auf Marketplace AWS](#)
- [Eine Lösung aus dem AWS Partner Solution Finder entfernen](#)

Fügen Sie Lösungen zu AWS Partner Kundenbindungsmöglichkeiten (ACE) hinzu

Wenn Sie Opportunities über ACE einreichen, wird der Co-Selling-Prozess gestärkt, da AWS Verkäufern durch Transparenz Einblick in die Interaktionen mit gemeinsamen Kunden gewährt werden.

Sie müssen jeder Verkaufschance eine Lösung hinzufügen. Sie können die Option „Andere“ im Rahmen dieser Gelegenheit nicht nutzen. Stattdessen müssen Sie zunächst eine Lösung in AWS Partner Central erstellen lassen. Innerhalb der Opportunity sehen Sie im Feld „Angebotene Lösung“ eine Liste mit bis zu 10 Ihrer aktiven Lösungen. Sie können einer Opportunity auch mehrere Lösungen zuordnen (wenn Sie mehr als 10 aktive Lösungen haben, können Sie anhand der Solution ID oder des Namens Ihrer Lösung nach weiteren Lösungen suchen).

Wie verknüpft man eine Lösung mit einer Geschäftschance

Bei der Schaffung einer neuen Geschäftschance:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Sell, Opportunity Management.
3. Wählen Sie Erstellen aus.

4. Füllen Sie die Kernfelder im Abschnitt Kundendetails und Projektdetails aus.
5. Scrollen Sie im Bereich Projektdetails nach unten zum Feld Angebotene Lösung und klicken Sie auf das Feld.
6. Wählen Sie die entsprechenden Lösungen aus der Drop-down-Liste aus.
 - Hinweis: In der Drop-down-Liste werden bis zu 10 Lösungen angezeigt. Um eine andere Lösung zu finden, suchen Sie nach der Lösungs-ID (z. B. soln-abcdefghijklm) oder dem Namen Ihrer Lösung. Die Lösungs-ID ist in Ihrer Lösung in AWS Partner Central verfügbar.
 - Hinweis: In der Drop-down-Liste werden nur Lösungen mit dem Status „Eingeschränkt“ oder „Öffentlich“ angezeigt.
7. Füllen Sie alle verbleibenden Felder aus.
8. Wählen Sie Speichern und Absenden aus.

Beim Hinzufügen zu einer Opportunity, die Ihnen mitgeteilt wurde von AWS:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Verkaufen, Opportunity.
3. Wählen Sie in der Opportunity-Liste in der Spalte Opportunity-ID das Angebot aus, das Sie bearbeiten möchten.
4. Wählen Sie Projektdetails aus.
5. Wählen Sie Bearbeiten aus.
6. Scrollen Sie nach unten zum Feld „Angebotene Lösung“ und klicken Sie auf das Feld.
7. Wählen Sie das entsprechende Angebot aus der Drop-down-Liste aus.
 - Hinweis: In der Drop-down-Liste werden bis zu 10 Lösungen angezeigt. Um eine andere Lösung zu finden, suchen Sie nach der Lösungs-ID (z. B. soln-abcdefghijklm) oder dem Namen Ihrer Lösung. Die Lösungs-ID ist in Ihrer Lösung in AWS Partner Central verfügbar.
 - Hinweis: In der Drop-down-Liste werden nur Lösungen mit dem Status „Eingeschränkt“ oder „Öffentlich“ angezeigt.
8. Wählen Sie Speichern.

Fordern Sie eine grundlegende technische Überprüfung für Ihre Lösungen an

Sie können eine FTR beantragen, um jede Ihrer eingereichten, aktiven Lösungen der folgenden Typen zu validieren: Softwareprodukte, Managed, Consulting oder Professional Service. Ein FTR hilft Ihnen dabei, alle technischen Risiken für Ihre Lösung zu identifizieren und zu minimieren.

Um eine FTR anzufordern

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Laden Sie den Leitfaden zur AWS grundlegenden technischen Überprüfung für [Softwarelösungen oder Servicelösungen](#) sowie die FTR-Checkliste für Ihren Lösungstyp herunter und lesen Sie sie.
3. Wählen Sie in der Navigationsleiste Build und dann Solutions aus.
4. Klicken Sie auf die Lösung, die Sie validieren möchten.
5. Navigieren Sie zur Registerkarte Validierung und wählen Sie Validierung anfordern aus.
6. Füllen Sie die Checkliste zur Selbsteinschätzung aus und laden Sie diese Datei, Ihre Architekturdiagramme und alle anderen erforderlichen oder ergänzenden Unterlagen hoch, die für die Lösung relevant sind, sowie Fallstudien, die den Erfolg des Kunden mit der jeweiligen Lösung belegen. Hinweis: Pro Upload eines Dokuments gilt eine maximale Dateigröße von 3 MB.
7. Wählen Sie „Grundlegende technische Überprüfung anfordern“ aus.

Veröffentlichen Sie Ihre Lösung im AWS Partner Solution Finder (PSF)

Ihre Lösung wird automatisch im AWS Solution Finder veröffentlicht, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

Art der Lösung	Voraussetzungen
Softwareprodukt, verwalteter Service, Beratungsdienst, Professioneller Service	<p>Die Lösung muss eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lösung wurde von einer AWS Foundation Technical Review (FTR) validiert. Weitere

Art der Lösung	Voraussetzungen
	<p>Informationen finden Sie unter AWS Foundational Technical Review (FTR).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lösung ist mit einem bestätigten Kennzeichnungsantrag verknüpft.
<p>Hardwareprodukt, Kommunikationsprodukt, AWS Mehrwert-Wiederverkaufsservice, Schulungsservice, Vertriebsservice</p>	<p>Die Lösung muss die beiden folgenden Voraussetzungen erfüllen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lösung ist mit einem bestätigten Antrag auf Benennung verknüpft. • Die Lösung wurde vom AWS Partner Network-Team genehmigt.

Veröffentlichen Sie eine Lösung mit mehreren Produkten auf Marketplace AWS

Weitere Informationen finden Sie unter [Eine Lösung mit mehreren Produkten auf AWS Marketplace veröffentlichen](#).

Eine Lösung aus dem AWS Partner Solution Finder entfernen

Um eine Lösung aus Ihrem AWS Partner Solution Finder-Angebot zu entfernen, markieren Sie sie in AWS Partner Central als eingeschränkt. In AWS Partner Central können Sie dies auf der Seite mit den Lösungsdetails tun.

Um eine Lösung aus dem AWS Partner Solution Finder zu entfernen

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie in der Navigationsleiste Build und dann Solutions aus.
3. Wählen Sie die Lösung aus, die Sie entfernen möchten, und navigieren Sie zur Lösungsdetailseite.
4. Klicken Sie oben rechts auf Sichtbarkeit aktualisieren.
5. Setzen Sie den Status der Lösung auf Eingeschränkt.

Die Lösung mit dem Status Eingeschränkt kann im Partner Solution Finder, AWS Marketplace und ACE Opportunity nicht gefunden werden.

Dokumentenverlauf für den AWS Partner Central Builder Guide

In der folgenden Tabelle werden die Dokumentationsversionen für die AWS Partner Central-Dokumentation beschrieben.

Änderung	Beschreibung	Datum
<u>Das Builder-Handbuch wurde aktualisiert</u>	Neue Anleitungen für die Erstellung von Lösungen in AWS Partner Central hinzugefügt. Verbesserte Inhaltsstruktur zur Erstellung und Verwaltung von Lösungen.	30. November 2025
<u>Zweite Veröffentlichung</u>	Zweite Version des AWS Partner Central Builder Guide.	25. Juni 2024
<u>Erste Veröffentlichung</u>	Erste Version des AWS Partner Central Builder Guide.	2. November 2022

Die vorliegende Übersetzung wurde maschinell erstellt. Im Falle eines Konflikts oder eines Widerspruchs zwischen dieser übersetzten Fassung und der englischen Fassung (einschließlich infolge von Verzögerungen bei der Übersetzung) ist die englische Fassung maßgeblich.