



Handbuch „Erste Schritte“

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Handbuch „Erste Schritte“

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 AWS Partner Central?	1
Ein werden AWS Partner	2
Registrierung in AWS Partner Central	3
Registrierungsprozess	4
Prozesse für Unternehmens- und Identitätsverifizierung abschließen	5
Füllen Sie das Anmeldeformular aus	8
Registrierung FAQs	9
Unsere Organisation hat mehrere AWS Konten IDs. Woher weiß ich, welche AWS Konto-ID ich verwenden soll?	9
Woher weiß ich, ob mein Unternehmen ein AWS Partner Central-Konto hat?	9
Woher weiß ich, ob ich ein Root-Benutzer bin?	9
Können die Kontaktinformationen des Allianzleiters nach der Registrierung aktualisiert werden?	9
Wer sollte den Prozess der Identitätsprüfung abschließen?	10
Was machen Sie mit den Daten zur Identitätsprüfung?	10
Was passiert, wenn ich das AWS Partner Central-Konto registriere und dann die Rollen wechsele oder mein Unternehmen verlasse? Was passiert mit meinen personenbezogenen Daten?	10
Sind alle international IDs gültig?	10
Wie storniere ich?	10
Warum wird in meiner Kontoübersicht auf dem Dashboard von AWS Partner Central „Nicht registriert“ angezeigt, obwohl ich mich bereits beim APN registriert habe?	10
Benutzerverwaltung	12
Steuern des Zugriffs in AWS Partner Central	12
Berechtigungen für AWS Partner Central	13
Bedingungsschlüssel für AWS Partner Central	17
Steuerung des Zugriffs in der Kontoverwaltung von AWS Partner Central	19
Berechtigungen für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central	19
Bedingungsschlüssel für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central	22
Weitere Ressourcen	22
AWS verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central	22
AWSPartnerCentralFullAccess	23
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	23
AWSPartnerCentralOpportunityManagement	24

AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	24
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	24
AWSPartnerCentralChannelManagement	25
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	25
AWSPartnerCentralMarketingManagement	25
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	26
Richtlinienaktualisierungen	26
Verwaltete Richtlinienzuordnungen	30
Benutzerverwaltung FAQs	33
Wer in meiner Organisation ist der IAM-Administrator und wie kontaktiere ich ihn?	33
Was sind die verwalteten Richtlinienoptionen für Partner Central in den Konsolen? AWS	33
An wen kann ich mich wenden, wenn ich mich in der AWS Konsole nicht bei meinem Partner Central-Konto anmelden kann?	33
Zugreifen auf AWS Partner Central	34
Navigieren in AWS Partner Central	35
Navigationsleiste	36
Entwicklung	36
Gehe zum Markt	37
Verkaufe	37
Finanzielle Leistungen	38
Kanalverwaltung	38
Kontoverbindungen	38
Analytik für Partner	39
Einblicke in den Marketplace	39
Partner-Administrator	40
Dashboard von AWS Partner Central	41
Widgets	41
Suchen	41
Sprachen	41
Neuigkeiten und Veranstaltungen für Partner	42
Personalisierter Support über die AWS Partner Assistant-Erweiterung in Amazon Q	43
Personalisierungsfunktionen	43
Sprach-Support	43
Zugreifen auf Amazon Q für AWS Partner Central	44
Verwaltung deiner Kontoeinstellungen	45
Einstellungen von AWS Partner Central	45

Hauptansprechpartner der Allianz	46
Registrierte Kataloge	47
Schulungen und Zertifizierungen	47
Verknüpfen von Domänen für die Nachverfolgung von AWS Schulungen und Zertifizierungen ...	47
Hinzufügen einer Domäne	48
Entfernen einer Domäne	48
Tags (Markierungen)	49
Tags erstellen oder aktualisieren	49
Marketplace-Einstellungen	49
Lösungen in AWS Partner Central erstellen	50
Co-Selling mit AWS	51
Verfolgung des Partnerpfads und der Stufenentwicklung mit der Partner Scorecard	52
Bewerbung für AWS Partnerprogramme	53
Verwaltung von Finanzierungsanfragen in AWS Partner Central	54
AWS Vorteile der Partnerfinanzierung	54
Zugang zu Finanzmitteln	54
Verwaltung von Finanzierungsanfragen	55
Finanzierungsaktivitäten	55
Eine Finanzierungsanfrage erstellen	56
Phasen der Finanzierungsanfrage	57
Status der Finanzierungsanträge	58
Status von Anhängen	59
Aktualisierung einer Finanzierungsanfrage	60
Eine Finanzierungsanfrage stornieren	60
Erneutes Einreichen einer Finanzierungsanfrage oder eines Geldanspruchs	61
Mit anderen AWS Partnern in Kontakt treten	63
Kanalmanagement	64
So funktioniert das Kanalmanagement von AWS Partner Central	65
Konten für die Programmverwaltung	65
Erstellen eines Programmverwaltungskontos	66
Aktivierung eines Programmverwaltungskontos	66
Kanalbeziehungen	67
Eine Beziehung aufbauen	68
Servicezeiträume	69
Erstellung eines Servicezeitraums	70
Verwaltung eines aktiven Servicezeitraums	70

Vorzeitige Kündigung	72
Migration älterer Channel-Konten	74
Vollständige Übertragung der Organisation	74
Übertragung des Mitgliedskontos	74
Übertragung der Eigentümerschaft der Organisation	75
Übertragung von Mitgliedskonten	77
Zuordnen von IAM-Rollen zu einem Channel Management-Benutzer	78
Fortschrittsverfolgung mit Partneranalysen und Marketplace-Insights	81
Analyse-Dashboard für Partner	81
In den Partner Insights-Dashboards navigieren	82
Auf einen Blick	84
Analyse der Verkaufschancen-Pipeline	84
Analyse der Lead-Pipeline	86
Finanzierung und Investitionen	86
Umsatz und Rabatte beim Wiederverkauf	86
Analysen von Marketingkampagnen	86
Schulung und Zertifizierungen	87
Leistungsindex für MAP-Partner (PPI)	87
Daten exportieren (herunterladen)	104
Datenaktualisierung und Bezeichnungen	104
Dashboard „Seller Insights“	105
Häufig gestellte Fragen zu Partneranalysen und Verkäuferinformationen (FAQs)	105
Allgemein FAQs	105
Dashboard „Chancen“ FAQs	106
AWS Bewertung der Co-Selling-Empfehlungen FAQs	107
AWS Bewertung des Engagements auf dem Marketplace FAQs	111
Marketingkampagnen FAQs	113
Schulungen und Zertifizierungen FAQs	114
CRM-Integration	116
AWS Marketplace Rollen einem CRM-Integrationsbenutzer zuordnen	116
Protokollierung von API-Aufrufen von AWS Partner Central mit AWS CloudTrail	118
Beispiele für Einträge in AWS Partner Central-Protokolldateien	119
Verwandte Themen	120
Verwaltung von Verbindungen zu AWS Tochterkonten	122
Die wichtigsten Konzepte	122
Primäres Konto	122

Verbundene Konten	122
Zugreifen auf Kontoverbindungen	122
Verbindungsanfragen an Ihre eigenen Verkäuferkonten senden, die Sie mit Ihrem Partnerkonto Connect möchten	123
Verbindungsanfragen annehmen	124
Verbundene Konten anzeigen und verwalten	124
Abrufen von Hilfe	124
Migration zu Partner Central in der Konsole AWS	125
Migrationsprozess	125
Onboarding der Benutzer während des Migrationsprozesses	126
Schritt 1: Ermitteln Sie die Berechtigungen für Benutzer	126
Schritt 2: Ermitteln Sie gemeinsam mit Ihrem IAM-Administrator die passende Onboarding-Option für Benutzer mit verwalteten Richtlinien	126
Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten	126
Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten	128
Voraussetzungen	129
Benutzerrollen und Berechtigungen	129
Das richtige AWS Konto auswählen	130
Erteilen von IAM-Berechtigungen	135
Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen	138
Einen Berechtigungssatz für Single Sign-On erstellen	140
Konten verknüpfen	142
Verwenden von benutzerdefinierten Richtlinien zur Zuordnung von Benutzern	144
Verknüpfung von Konten aufheben	149
Häufig gestellte Fragen	152
Supportanfragen	157
Stellen Sie Fragen an Amazon Q	157
Support	157
Support von Partner Central	158
Dokumentverlauf	159
.....	clxiv

Was ist AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central ist ein AWS Service, der in der AWS Management Console verfügbar ist, mit der AWS Partner ihr Engagement verwalten AWS.

AWS Partner Central beschleunigt Ihre AWS Partnerschaft mit Tools und Ressourcen, die APIs darauf ausgelegt sind, die Entwicklung, Vermarktung und den Verkauf von Lösungen auf [AWS Marketplace](#) zu beschleunigen. Mit AWS Partner Central können Partner die Vorteile nutzen, die über das AWS Partnernetzwerk angeboten werden. Melden Sie sich zunächst bei der AWS Konsole an und schließen Sie die Registrierung ab.

Anweisungen, wie Sie AWS Partner werden können, finden Sie unter [Treten Sie dem AWS Partnernetzwerk](#) bei.

Ein werden AWS Partner

Die AWS Partner Network (APN) ist eine globale Partnergemeinschaft, die Programme, Fachwissen und Ressourcen für den Aufbau, die Vermarktung und den Verkauf von Partnerangeboten anbietet. Ganz gleich, ob Sie gerade erst mit dem Aufbau Ihres Unternehmens beginnen oder Ihr Unternehmen erweitern möchten, Sie können dem APN kostenlos beitreten und AWS Schulungen, Ressourcen zur Unterstützung, Well-Architected-Tools und mehr nutzen.

[Eine Anleitung, wie Sie Mitglied werden können, finden Sie unter Join AWS Partner the. AWS Partner Network](#)

Registrierung in AWS Partner Central

Important

Wenn Sie ein bestehender Partner mit einem bestehenden AWS Partner Central-Konto sind, sollten Sie kein neues Konto in AWS Partner Central registrieren. Stattdessen sollte der bestehende Alliance Lead die Maßnahmen ergreifen, um Ihr aktuelles AWS Partner Central-Konto auf das neue Erlebnis auf der AWS Konsole zu migrieren. Weitere Informationen finden Sie unter [Migration zu Partner Central in der AWS-Konsole](#).

Für Neuanmeldungen müssen Sie zunächst Ihr Unternehmen registrieren, bevor Sie AWS Partner Central nutzen können. Die Person, die das Unternehmen bei AWS Partner Central registriert, muss rechtlich befugt sein, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von AWS Partner Central und ACE (AWS Partner Network Customer Engagements) im Namen ihres Unternehmens zu akzeptieren. Während des Registrierungsprozesses sind Geschäfts- und Identitätsprüfungsprozesse erforderlich.

Wenn mehrere Unternehmen, z. B. Mutter- und Tochterunternehmen, dieselbe Geschäftsdomäne teilen und sich in der registrieren AWS Partner Network, teilen sie sich trotzdem ein einziges AWS Partner Central-Konto.

Note

Sie müssen über ein bestehendes AWS Konto und die entsprechenden IAM-Berechtigungen verfügen, bevor Sie mit der Registrierung beginnen können.

Um sich für AWS Partner Central zu registrieren, müssen Sie sich mit einem bestimmten AWS Konto bei der AWS Konsole anmelden und zur Serviceseite von AWS Partner Central navigieren. Bevor Sie mit dem Registrierungsprozess beginnen, stellen Sie sicher, dass Sie über die erforderlichen IAM-Berechtigungen verfügen. Weitere Informationen darüber, welches AWS Konto für die Registrierung bei AWS Partner Central verwendet werden soll, finden Sie unter [Verknüpfen von AWS Partner Central- und AWS-Konten](#).

Note

Sie müssen sich nicht bei AWS Partner Central registrieren, wenn Sie nur am Verkauf auf dem AWS Marketplace interessiert sind und sich nicht an Programmen, Finanzierungen

oder Co-Selling beteiligen möchten. AWS Benutzer, die sich für AWS Partner Central registrieren, erstellen gleichzeitig Partner- und Verkäuferkonten und können wählen, ob sie als Partner, Verkäufer oder beides agieren möchten. Unternehmen können sich unabhängig von AWS Partner Central als Verkäufer registrieren. Weitere Informationen finden Sie unter [Registrierung als Verkäufer auf dem AWS Marketplace](#).

Registrierungsprozess

Um sich für AWS Partner Central zu registrieren

1. Navigieren Sie zur [APN-Marketingseite](#).
2. Wählen Sie Partner werden. Dadurch werden Sie zur Anmeldeseite der AWS Konsole weitergeleitet. Sie müssen über ein AWS Konto verfügen, in dem Sie den AWS Partner Central-Service registrieren können. Allen Benutzern von AWS Partner Central wird Zugriff auf dieses AWS Konto gewährt.

Important

Möglicherweise müssen Sie sich an den IAM-Administrator Ihrer Organisation wenden und Unterstützung für die folgenden Schritte anfordern. Wenn Sie sich nicht sicher sind, wer Ihr Administrator ist, müssen Sie sich möglicherweise an die IT-Abteilung Ihres Unternehmens oder an die Person wenden, die die AWS Konten Ihres Unternehmens verwaltet. IAM-Administratoren sind in der Regel in den Abteilungen IT-Sicherheit oder Informationssicherheit und manchmal auch in speziellen IAM-Teams oder Governance- und Compliance-Organisationen tätig. Sie sollten in der Lage sein, Sie an die entsprechende Person weiterzuleiten, die über Administratorrechte zur Verwaltung von IAM-Benutzern verfügt.

3. Identifizieren Sie ein AWS Konto für AWS Partner Central. Weitere Informationen zur AWS Kontoauswahl finden Sie unter [Verknüpfen von AWS Partner Central- und AWS-Konten](#).
4. Dieser IAM-Administrator muss dem Benutzer, der den Registrierungsprozess durchführt, Zugriff auf das ausgewählte AWS Konto gewähren. Diese Person (der „Allianzleiter“) sollte befugt sein, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen AWS Partner Network und die Nutzungsbedingungen des AWS Customer Engagement-Programms im Namen ihrer Organisation zu akzeptieren, und wird nach erfolgreicher Registrierung der Hauptansprechpartner für die Verwaltung des AWS

Partner Central-Kontos. Weitere Informationen darüber, welcher Zugriff bereitgestellt werden sollte, finden Sie unter Von [AWS verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

5. Sobald dem „Allianzleiter“ der Zugriff in IAM gewährt wurde, sollte sich diese Person mit ihren zugewiesenen IAM-Anmeldeinformationen bei der Konsole des AWS ausgewählten Kontos anmelden. AWS
6. Klicken Sie auf Sign In. Dadurch werden Sie zur Startseite der Konsole weitergeleitet. AWS

Note

Wenn Ihr Unternehmen bereits Single Sign-On für die AWS Konsole eingerichtet hat, können Sie mit der Anmeldung beim AWS Konto mit Ihren regulären Geschäftsanmeldedaten fortfahren. Wenn Sie Single Sign-On nicht aktiviert haben, geben Sie die 12-stellige AWS Konto-ID sowie den Benutzernamen und das Passwort ein, die Sie von Ihrem IAM-Administrator erhalten haben.

Navigieren Sie zur Serviceseite von AWS Partner Central

1. Nachdem Sie sich erfolgreich auf der Startseite der AWS Konsole angemeldet haben, navigieren Sie zu „AWS Partner Central“, indem Sie die Konsolennavigation oder die Konsolensuche verwenden.
2. Wählen Sie AWS Partner Central, um zur AWS-PartnerCentral-Serviceseite zu gelangen, und wählen Sie Erste Schritte.

Important

Wenn Sie den Registrierungsprozess nicht abschließen können und Support benötigen, wenden Sie sich über [diesen externen Link](#) an das APN-Supportteam.

Prozesse für Unternehmens- und Identitätsverifizierung abschließen

AWS Partner Central verlangt von neuen Partnern, dass sie bei der Registrierung sowohl die Identitätsprüfung als auch die Geschäftsverifizierung abschließen. Diese Überprüfungsschritte

validieren individuelle Identitäten und Geschäftsnachweise anhand staatlicher und öffentlicher Datenquellen.


Um die Überprüfung abzuschließen

1. Wählen Sie Erste Schritte, um mit dem Registrierungsprozess zu beginnen.
2. Ein Modal wird auf dem Bildschirm angezeigt. Überprüfen Sie die Anforderungen für die Vorregistrierung, um sicherzustellen, dass Sie über alle erforderlichen Materialien verfügen, bevor Sie fortfahren.

 **Important**


Für die Identitätsprüfung müssen Sie ein Selfie und ein Bild eines behördlichen Ausweises hochladen. Stellen Sie sicher, dass Sie über ausreichende Beleuchtung und eine stabile Internetverbindung verfügen. Jeder QR-Code ist sitzungsspezifisch.

3. Wählen Sie Weiter zur Registrierung, um mit dem Bestätigungsprozess fortzufahren.
4. Das System zeigt einen eindeutigen QR-Code für die mobile Überprüfung an.
5. Verwenden Sie Ihr Mobilgerät, um den auf Ihrem Computerbildschirm angezeigten QR-Code zu scannen. Dadurch werden Sie zu einem mobilen Bestätigungsablauf weitergeleitet.
6. Schließen Sie den Workflow zur Identitätsprüfung von Ihrem Mobilgerät aus ab.
7. Wählen Sie Weiter, um Ihre Bestätigung einzureichen. Die Identitätsprüfung dauert in der Regel weniger als eine Minute. Nach erfolgreicher Identitätsprüfung wird Ihr Bestätigungsstatus als „Abgeschlossen“ angezeigt.

 **Note**


Wenn die Überprüfung fehlschlägt, klicken Sie auf Aktualisieren, um einen neuen QR-Code zu generieren. Wiederholen Sie den Verifizierungsprozess für Mobilgeräte. Sorgen Sie für gute Beleuchtung und Bildqualität. Sie können innerhalb von 24 Stunden dreimal versuchen, Ihre Identität zu verifizieren. Wenn Sie dreimal fehlschlagen, können Sie es nach 24 Stunden erneut versuchen.

8. Wählen Sie Weiter, um mit der Unternehmensverifizierung fortzufahren.

 **Important**


Die Identitätsprüfung muss erfolgreich abgeschlossen werden, bevor mit der Unternehmensüberprüfung begonnen werden kann. Stellen Sie sicher, dass Sie den offiziellen Namen und die Steuer-ID Ihres Unternehmens haben, bevor Sie fortfahren.

9. Füllen Sie die Felder zur Geschäftsverifizierung aus. Wenn Sie die Tax Console verwenden und bereits über die entsprechenden Berechtigungen verfügen, werden Ihre Unternehmensinformationen vorab ausgefüllt. Falls nicht, geben Sie die entsprechenden Daten ein, darunter: Rechtlicher Firmenname (wie registriert), Gründungsland, Steuernummer oder Gewerberegisternummer und Bundesland oder Provinz.
10. Überprüfen Sie alle eingegebenen Informationen auf ihre Richtigkeit, bevor Sie sie endgültig einreichen. Sobald der Vorgang abgeschlossen ist, wählen Sie Weiter aus, um mit der Unternehmensüberprüfung zu beginnen.

 **Note**

Dieser Vorgang kann bis zu einer Stunde dauern. Sie können auf dieser Seite bleiben oder sie verlassen und später zurückkehren. Wenn Ihre Unternehmensverifizierung fehlgeschlagen ist, wählen Sie Erneut versuchen und füllen Sie das Formular aus, um sicherzustellen, dass die Informationen korrekt sind.

11. Sobald Ihr Unternehmen erfolgreich verifiziert wurde, sehen Sie oben auf der Seite eine grüne Erfolgsleiste. Wählen Sie Registrierung fortsetzen, um fortzufahren.

 **Important**

Wenn Sie den Registrierungsprozess nicht abschließen können und Support benötigen, wenden Sie sich über [diesen externen Link](#) an das APN-Supportteam.

Füllen Sie das Anmeldeformular aus

Um die Registrierung abzuschließen

1. Geben Sie die Kontaktinformationen für den Alliance Lead ein. Dies sollte der Hauptansprechpartner Ihrer Organisation sein. Alle AWS Partner Network Mitteilungen und wichtigen Updates, wie der APN-Newsletter oder E-Mail-Ankündigungen über Richtlinienänderungen oder die Einführung neuer Funktionen, werden nur an diesen Hauptansprechpartner gesendet.

Important

Für Unternehmen, die Mitteilungen an ein breiteres Publikum verteilen möchten, empfehlen wir, einen gemeinsamen E-Mail-Alias als Hauptansprechpartner zu verwenden, sodass die Kommunikation an alle Personen mit Zugriff auf diesen gemeinsamen Posteingang gehen kann.

2. Geben Sie grundlegende Informationen über Ihr Unternehmen an, einschließlich Ihres Hauptprodukts oder Ihrer Hauptdienstleistung und Ihrer Branche.
3. Wählen Sie Weiter aus. Überprüfen Sie die Informationen und bereiten Sie sich darauf vor, die Registrierung abzuschließen. Wählen Sie Bearbeiten für den entsprechenden Abschnitt aus, falls Aktualisierungen erforderlich sind.
4. Fügen Sie Stichwörter hinzu (optional). Mithilfe von Tags können Partner bestimmte Ressourcen (wie Opportunities oder Fundanträge) kennzeichnen und den Zugriff anhand dieser Tags steuern. Partner können beispielsweise Opportunities nach Region oder Sektor kennzeichnen und den Zugriff einzelner Benutzer auf diese spezifischen Segmente ihrer AWS Partner Central-Daten einschränken.
5. Lesen Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.
6. Wählen Sie Registrierung abschicken.

Note

Bei der Registrierung werden separate Konten für AWS Partner Central und Marketplace erstellt. Partner müssen sich nicht als Verkäufer auf dem AWS Marketplace registrieren, es sei denn, sie entscheiden sich dafür. Das System erstellt automatisch beide Konten,

um sicherzustellen, dass Partner Zugriff auf alle potenziellen Möglichkeiten haben, auch wenn sie nicht sofort benötigt werden.

7. Wählen Sie Weiter zu AWS Partner Central und beginnen Sie mit der Erledigung der Onboarding-Aufgaben, um loszulegen.

Registrierung FAQs

Unsere Organisation hat mehrere AWS Konten IDs. Woher weiß ich, welche AWS Konto-ID ich verwenden soll?

Verwenden Sie ein AWS Konto, das als primäres Konto für die Verwaltung AWS verwandter Partnerschaftsaktivitäten dienen kann. Allen Benutzern von AWS Partner Central wird Zugriff auf das AWS Konto gewährt. AWS empfiehlt, kein Management/Payer Konto zu verwenden, sondern stattdessen ein Mitgliedskonto innerhalb Ihrer AWS Organisationsstruktur einzurichten. Wenden Sie sich an den IAM-Administrator Ihrer Organisation, wenn Sie sich nicht sicher sind, welches AWS Konto Sie verwenden sollen, oder wenn ein neues AWS Konto erstellt werden muss.

Woher weiß ich, ob mein Unternehmen ein AWS Partner Central-Konto hat?

Während des Registrierungsprozesses schlägt die Bestätigung Ihres Registrierungsgeschäfts fehl, wenn in unserer Datenbank ein Unternehmen mit demselben legalen Geschäftsnamen und denselben Angaben vorhanden ist. Wenden Sie sich an den [Partner Central Support](#), wenn Sie APN-Konten zusammenführen oder konsolidieren müssen.

Woher weiß ich, ob ich ein Root-Benutzer bin?

Sie sind ein Root-Benutzer, wenn Sie das AWS Konto erstellt haben und sich mit der E-Mail-Adresse und dem Passwort anmelden, mit denen das Konto erstellt wurde, und nicht mit den IAM-Anmeldeinformationen. AWS empfiehlt, sich nicht als Root-Benutzer anzumelden. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Können die Kontaktinformationen des Allianzleiters nach der Registrierung aktualisiert werden?

Ja, die Kontaktinformationen des Allianzleiters können jederzeit aktualisiert werden. Weitere Informationen finden Sie unter [Partner Central-Einstellungen](#).

Wer sollte den Prozess der Identitätsprüfung abschließen?

Eine Person, die zur Registrierung eines AWS Partner Central-Kontos autorisiert ist, kann dies abschließen.

Was machen Sie mit den Daten zur Identitätsprüfung?

Die Daten werden verwendet, um die Identität zu verifizieren, Partneranmeldedaten zu erstellen und die Einhaltung des Partnerprogramms sicherzustellen.

Was passiert, wenn ich das AWS Partner Central-Konto registriere und dann die Rollen wechsele oder mein Unternehmen verlasse? Was passiert mit meinen personenbezogenen Daten?

Der Kontoadministrator Ihrer Organisation kann die Kontoverwaltung auf eine andere Person übertragen. Personenbezogene Daten, die bei der Registrierung erfasst wurden, können auf Anfrage über den [AWS-Partnersupport](#) aktualisiert oder entfernt werden.

Sind alle international IDs gültig?

AWS akzeptiert die meisten von der Regierung ausgestellten IDs Dokumente, es können jedoch aufgrund länderspezifischer Vorschriften einige Einschränkungen gelten.

Wie storniere ich?

Wenden Sie sich an den [Partner Central Support](#), um ein vorhandenes Konto zu deaktivieren.

Warum wird in meiner Kontoübersicht auf dem Dashboard von AWS Partner Central „Nicht registriert“ angezeigt, obwohl ich mich bereits beim APN registriert habe?

Wenn Sie ein AWS Marketplace Marketplace-Konto haben und in der Konsole in AWS Partner Central die Meldung „Nicht registriert“ angezeigt wird, bedeutet dies, dass Sie Ihre Migration von der alten Partner Central-Erfahrung noch nicht abgeschlossen haben.

 **Important**

Erstellen Sie kein neues Profil und registrieren Sie sich nicht erneut. Durch das Erstellen einer neuen Registrierung werden alle Ihre historischen Partnerdaten ersetzt.

Was soll ich tun? Arbeiten Sie mit Ihrem IT-Administrator zusammen, um Ihre Migration vom alten Partner Central zum neuen AWS Partner Central in der Konsole zu planen. Dadurch bleiben Ihre gesamte bisherige Partnerhistorie und alle Daten erhalten.

Benutzerverwaltung

Der Benutzerzugriff auf AWS Partner Central wird über AWS Identity and Access Management (IAM) verwaltet. In den folgenden Themen wird beschrieben, wie Sie Berechtigungen für AWS Partner Central-Benutzer einladen, einbinden, verwalten und Fehler beheben können.

Topics

- [Steuern des Zugriffs in AWS Partner Central](#)
- [Steuerung des Zugriffs in der Kontoverwaltung von AWS Partner Central](#)
- [AWS verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#)
- [Verwaltete Richtlinienzuordnungen](#)
- [Benutzerverwaltung FAQs](#)

Steuern des Zugriffs in AWS Partner Central

Der Benutzerzugriff auf AWS Partner Central wird über AWS Identity and Access Management (IAM) verwaltet. AWS IAM ist ein AWS Service, mit dem Sie den Zugriff auf Ressourcen kontrollieren können. Wenn Sie ein Administrator sind, kontrollieren Sie, wer authentifiziert (angemeldet) und autorisiert werden kann (über Berechtigungen verfügt), um die Ressourcen von AWS Partner Central und AWS Marketplace zu nutzen. IAM ist ein AWS Service, den Sie ohne zusätzliche Kosten nutzen können.

Benutzer werden bestimmten Rollen oder Gruppen zugewiesen, die mit einer Reihe verwalteter Richtlinien verknüpft sind. Diese verwalteten Richtlinien legen fest, auf welche Ressourcen von AWS Partner Central (d. h. Opportunities, Solutions, Fund Requests usw.) ein bestimmter Benutzer Zugriff hat und welche Zugriffsebene er hat (d. h. Lese- oder Schreibzugriff). AWS hat mehrere verwaltete Richtlinien veröffentlicht, um die Benutzerverwaltung für gängige Benutzerrollen in AWS Partner Central zu vereinfachen. Unternehmen haben jedoch die Möglichkeit, verwaltete Richtlinien zu erstellen und anzupassen, um den Zugriff nach Bedarf anzupassen. Weitere Informationen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

Sie können die IAM-Berechtigungen bei Bedarf ändern, und es gibt keine Obergrenze für die Anzahl der Benutzer, die Zugriffsrechte erhalten können.

Note

Die Arbeit mit AWS IAM erfordert spezielle technische Kenntnisse und entsprechende AWS Kontoberechtigungen. Diese Personen („IAM-Administratoren“) müssen die Einrichtung und Verwaltung dieser Berechtigungen unterstützen. Wenn Benutzern der Zugriff in IAM nicht ordnungsgemäß bereitgestellt wird, können sie nicht auf Funktionen in AWS Partner Central zugreifen.

Die folgenden Ressourcen bieten weitere Informationen zu den ersten Schritten und zur Verwendung von IAM:

- [Erstellen Sie einen Administratorbenutzer](#)
- [Bewährte Methoden für die Sicherheit in IAM](#)
- [Verwalten von IAM-Richtlinien](#)
- [Einer IAM-Benutzergruppe eine Richtlinie zuordnen](#)
- [IAM-Identitäten \(Benutzer, Gruppen und Rollen\)](#)
- [Steuern des Zugriffs auf AWS Ressourcen mithilfe von Richtlinien](#)
- [Aktionen, Ressourcen und Bedingungsschlüssel für AWS Dienste](#)

Topics

- [Berechtigungen für AWS Partner Central](#)
- [Bedingungsschlüssel für AWS Partner Central](#)

Berechtigungen für AWS Partner Central

Sie können die folgenden Berechtigungen in den IAM-Richtlinien für AWS Partner Central verwenden. Sie können Berechtigungen in einer einzigen IAM-Richtlinie kombinieren, um die gewünschten Berechtigungen zu gewähren.

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths bietet Zugriff auf die Liste der Partnerpfade in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite

- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath bietet Zugriff auf die Registrierung für Partnerpfade in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard bietet Zugriff auf das Abrufen von Partner-Dashboard-Informationen in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen:ReadOnly, ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- -Bedingungsschlüssel: partnercentral:Catalog

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan bietet Zugriff auf die Erstellung von Geschäftsplänen in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan bietet Zugriff auf aktualisierte Geschäftspläne in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: ReadWrite

- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans bietet Zugriff auf die Liste von Geschäftsplänen in AWS Partner Central.

- **Aktionsgruppen:** ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan bietet Zugriff zum Abrufen von Geschäftsplandetails in AWS Partner Central.

- **Aktionsgruppen:** ReadOnly, ReadWrite
- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest bietet Zugriff auf die Erstellung von Anfragen für den Kooperationskanal in AWS Partner Central.

- **Aktionsgruppen:** ReadWrite
- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels bietet Zugriff auf die Liste der Kanäle für die Zusammenarbeit in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

GetCollaborationChannel

`GetCollaborationChannel` bietet Zugriff zum Abrufen von Details zum Kooperationskanal in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

CreateCollaborationChannelMembers

`CreateCollaborationChannelMembers` bietet Zugriff auf die Erstellung von Mitgliedern des Kollaborationskanals in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

SearchPartnerProfiles

`SearchPartnerProfiles` bietet Zugriff auf die Suche nach öffentlichen Partnerprofilen in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile bietet Zugriff auf Informationen zu öffentlichen Partnerprofilen in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount bietet Zugriff zum Abrufen von Kontodetails für die Programmverwaltung in AWS Partner Central.

- Aktionsgruppen: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.
- -Bedingungsschlüssel: `partnercentral:Catalog`

Bedingungsschlüssel für AWS Partner Central

AWS Partner Central definiert die folgenden Bedingungsschlüssel, die Sie im Condition Element einer IAM-Richtlinie verwenden können.

Partner Central: Katalog

Filtert den Zugriff nach einem bestimmten Katalog.

- Typ: `String`

Gültige Werte: `[AWS | Sandbox]`

Partnercentral: RelatedEntityType

Filtert den Zugriff nach Entitätstypen für die Opportunity-Zuordnung.

- Typ: String

Gültige Werte: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

Partnercentral: ChannelHandshakeType

Filtert den Zugriff nach Kanal-Handshake-Typen.

- Typ: String

Gültige Werte: [START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

Partnercentral: VerificationType

Filtert den Zugriff nach der Art der durchgeführten Überprüfung.

- Typ: String

Gültige Werte: [BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

Partnercentral: FulfillmentTypes

Filtert den Zugriff nach Arten der Leistungserfüllung.

- Typ: ArrayOfString

Gültige Werte: [CREDITS | CASH | ACCESS]

PartnerCentral: Programme

Filtert den Zugriff nach Programm.

- Typ: ArrayOfString

Steuerung des Zugriffs in der Kontoverwaltung von AWS Partner Central

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) ist ein AWS Service, den Sie ohne zusätzliche Kosten nutzen können und der Ihnen hilft, den Zugriff auf AWS Ressourcen zu kontrollieren. Die Kontoverwaltung von AWS Partner Central verwendet IAM für die Authentifizierung und Autorisierung von AWS Partner Central. Administratoren können mithilfe von IAM-Rollen steuern, wer sich bei AWS Partner Central anmelden kann und über welche AWS Partner Central-Berechtigungen sie verfügen.

Important

Benutzer von AWS Partner Central, die Sie erstellen, authentifizieren sich mit ihren Anmeldeinformationen. Sie müssen jedoch dasselbe AWS Konto verwenden. Jede Änderung, die ein Benutzer vornimmt, kann sich auf das gesamte Konto auswirken.

Weitere Informationen zu verfügbaren Aktionen, Ressourcen und Bedingungsschlüsseln finden Sie unter [Aktionen, Ressourcen und Bedingungsschlüssel für AWS-Services](#).

Topics

- [Berechtigungen für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central](#)
- [Bedingungsschlüssel für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central](#)
- [Weitere Ressourcen](#)

Berechtigungen für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central

Sie können die folgenden Berechtigungen in IAM-Richtlinien für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central verwenden. Sie können Berechtigungen in einer einzigen IAM-Richtlinie kombinieren, um die gewünschten Berechtigungen zu gewähren.

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount bietet Zugriff auf assoziierte AWS Partner Central und AWS Konten.

- Aktionsgruppen: ReadWrite

- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser bietet Zugriff auf assoziierte AWS Partner Central-Benutzer und IAM-Rollen.

- **Aktionsgruppen:** ReadWrite
- **Erforderliche Ressourcen:** Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser bietet Zugriff auf assoziierte AWS Partner Central-Benutzer und IAM-Rollen.

- Aktionsgruppen: ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral bietet Zugriff auf Single Sign-On von AWS Partner Central in Legacy Partner Central.

- Aktionsgruppen: ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.
- -Bedingungsschlüssel: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral bietet Zugriff auf Single Sign-On von AWS Partner Central in Marketing Central.

- Aktionsgruppen: ReadWrite
- Erforderliche Ressourcen: Die Angabe einer Amazon-Ressourcennummer (ARN) für Ressourcen im Resource Element einer IAM-Richtlinienerklärung wird nicht unterstützt. Um den Zugriff zu ermöglichen, geben Sie dies "Resource": "*" in Ihrer Richtlinie an.
- -Bedingungsschlüssel: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Bedingungsschlüssel für die Kontoverwaltung von AWS Partner Central

Die Kontoverwaltung von AWS Partner Central definiert die folgenden Bedingungsschlüssel, die Sie im Condition Element einer IAM-Richtlinie verwenden können.

partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

Filtert den Zugriff nach der Legacy Partner Central-Rolle. Zulässige Werte: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser,, MarketingStaff].

- Typ: `ArrayOfString`

partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Filtert den Zugriff nach der Marketing Central-Rolle. Zulässige Werte: [Portal-Manager, Marketingmitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter].

- Typ: `ArrayOfString`

Weitere Ressourcen

Weitere Informationen finden Sie in den folgenden Abschnitten des [IAM-Benutzerhandbuchs](#):

- [Bewährte Methoden für die Sicherheit in IAM](#)
- [Verwalten von IAM-Richtlinien](#)
- [Einer IAM-Benutzergruppe eine Richtlinie zuordnen](#)
- [IAM-Identitäten \(Benutzer, Benutzergruppen und Rollen\)](#)
- [Steuern des Zugriffs auf AWS Ressourcen mithilfe von Richtlinien](#)

AWS verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central

Eine AWS verwaltete Richtlinie ist eine eigenständige Richtlinie, die von erstellt und verwaltet wird AWS. AWS verwaltete Richtlinien bieten Berechtigungen für viele gängige Anwendungsfälle, sodass Sie damit beginnen können, Benutzern, Gruppen und Rollen Berechtigungen zuzuweisen.

Denken Sie daran, dass AWS verwaltete Richtlinien möglicherweise keine Berechtigungen mit den geringsten Rechten für Ihre speziellen Anwendungsfälle gewähren, da sie für alle AWS Kunden

verfügbar sind. Wir empfehlen Ihnen, die Berechtigungen weiter zu reduzieren, indem Sie vom [Kunden verwaltete Richtlinien definieren, die](#) speziell auf Ihre Anwendungsfälle zugeschnitten sind. Weitere Informationen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien](#).

Die in diesem Abschnitt beschriebenen AWS verwalteten Richtlinien verwalten den Zugriff der Benutzer von AWS Partner Central auf AWS Marketplace. Weitere Informationen zu den AWS Marketplace-Verkäuferrichtlinien finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für AWS Marketplace-Verkäufer](#).

Topics

- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS verwaltete Richtlinie: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [Aktualisierungen der AWS verwalteten Richtlinien in AWS Partner Central](#)

AWS verwaltete Richtlinie: **AWSPartnerCentralFullAccess**

Sie können die `AWSPartnerCentralFullAccess`-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt vollen Zugriff auf AWS Partner Central und verwandte AWS Dienste.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralFullAccess](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie:

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

Sie können die `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation`-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen. Diese Richtlinie wird von einem Partner-Cloud-Administrator verwendet, um IAM-Rollen zu verwalten, die mit Partnerbenutzern verknüpft sind.

Diese Richtlinie ermöglicht die folgenden Operationen:

- Listet alle Rollen auf.
- Übergeben Sie eine IAM-Rolle mit dem Namenspräfix `PartnerCentralRoleFor` an den Kontoverwaltungsservice von AWS Partner Central.
- Ordnen Sie einen AWS Partner Central-Benutzer einer IAM-Rolle zu.
- Trennen Sie einen AWS Partner Central-Benutzer von einer IAM-Rolle.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie:

AWSPartnerCentralOpportunityManagement

Sie können die `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt vollen Zugriff auf die Verwaltung von Opportunities in AWS Partner Central.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

Sie können die `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess`-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Entwicklern Zugriff auf Tests im Sandbox-Katalog.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie:

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

Sie können die `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy`-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Ihnen die ResourceSnapshotJob Berechtigung, eine Ressource zu lesen und einen Snapshot davon in der Zielumgebung zu erstellen. Weitere Informationen zur Verwendung dieser Richtlinie finden Sie unter [Arbeiten mit Geschäftschancen für mehrere Partner](#) in der AWS Partner Central API-Referenz.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

Sie können die AWSPartnerCentralChannelManagement-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Zugriff auf die Verwaltung von Channel-Programmen und -Beziehungen in AWS Partner Central.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie:

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

Sie können die AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Zugriff auf Aktivitäten zur Verwaltung von Channel-Handshake-Genehmigungen in AWS Partner Central.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

Sie können die AWSPartnerCentralMarketingManagement-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Zugriff auf die Verwaltung von Marketingaktivitäten und Kampagnen in AWS Partner Central.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinie:

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement

Sie können die PartnerCentralIncentiveBenefitManagement-Richtlinie an Ihre IAM-Identitäten anfügen.

Diese Richtlinie gewährt Zugriff auf die Verwaltung aller Incentive-Vorteile in AWS Partner Central.

Informationen zu den Berechtigungen für diese Richtlinie finden Sie unter [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) in der Referenz zu von AWS verwalteten Richtlinien.

Aktualisierungen der AWS verwalteten Richtlinien in AWS Partner Central

Sehen Sie sich Details zu Aktualisierungen der AWS verwalteten Richtlinien für AWS Partner Central an, seit dieser Service begonnen hat, diese Änderungen zu verfolgen. Abonnieren Sie den RSS-Feed auf der Seite von AWS Partner Central, um automatische Benachrichtigungen über Änderungen an dieser [Dokumentenverlauf für das AWS Partner Central Getting Started Guide](#) Seite zu erhalten.

Änderungen	Beschreibung	Date
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Zugriff auf alle Funktionen der Incentive-Leistungen zu gewähren.	11. Februar 2026
AWSPartnerCentralFullAccess — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert, um Amazon Q-Berechtigungen für die Chatbot-Funktionalität von Partner Assistant hinzuzufügen und Lesezugriff für MPOPP-Vorteilsfunktionen in AWS Marketplace Agreements hinzuzufügen.	4. Februar 2026

Änderungen	Beschreibung	Date
AWSPartnerCentralMarketingManagement — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Zugriff auf die Verwaltung von Marketing und Kampagnen in Partner Central zu gewähren.	30. November 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert, um älteren Partner Central-Zugriff hinzuzufügen, Dateien in S3 abzulegen und AWS Marketplace Marketplace-Entitäten abzurufen.	30. November 2025
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert, um den Zugriff auf den Engagement-Kontext, den Zugriff auf Opportunity über Engagement-Aufgaben und den Zugriff auf ältere Partner Central, das Abrufen von Dashboards, den Zugriff auf den Kollaborationskanal, das Abrufen von Partnern und das Markieren von Opportunity- und Ressourcen-Snapshot-Jobs hinzuzufügen.	30. November 2025

Änderungen	Beschreibung	Date
AWSPartnerCentralChannelManagement — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert, um älteren Zugriff auf Partner Central, das Abrufen des Dashboards und das Abrufen von Partnern hinzuzufügen.	30. November 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert, um den Rollenzugriff für die Kanalabrechnungsübertragung hinzuzufügen.	19. November 2025
AWSPartnerCentralChannelManagement — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Zugriff auf die Verwaltung von Channel-Management-Aktivitäten zu gewähren.	19. November 2025
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Zugriff auf Aktivitäten zur Verwaltung von Channel-Handshake-Genehmigungen zu gewähren.	19. November 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert.	4. Dezember 2024
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert.	4. Dezember 2024

Änderungen	Beschreibung	Date
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Aktualisierung einer bestehenden Richtlinie	AWS Partner Central hat eine Richtlinie aktualisiert.	4. Dezember 2024
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Zugriff auf Leseressourcen zu gewähren und Snapshots zu erstellen.	4. Dezember 2024
AWSPartnerCentralFullAccess – Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um vollen Zugriff auf den AWS Partner Central-Service zu gewähren.	18. November 2024
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um vollen Zugriff auf die Verwaltung von Opportunities in AWS Partner Central zu gewähren.	14. November 2024
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Neue Richtlinie	AWS Partner Central hat eine neue Richtlinie hinzugefügt, um Entwicklern Zugriff auf Tests im Sandbox-Katalog zu gewähren.	14. November 2024
AWS Partner Central hat mit der Nachverfolgung von Änderungen begonnen	AWS Partner Central hat damit begonnen, Änderungen an seinen AWS verwalteten Richtlinien nachzuverfolgen.	14. November 2024

Verwaltete Richtlinienzuordnungen

Die folgende Tabelle zeigt die verwalteten Richtlinien, die für jedes Szenario mit IAM-Identitäten (Benutzer/Rollen) verknüpft werden müssen.

Szenario	Rolle des Benutzers	Erforderliche verwaltete Richtlinien	Hinweise
Voller Zugriff auf alle Funktionen von AWS Partner Central und AWS Marketplace	Alliance Lead + Marketplace	<ol style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralFullAccess AWSMarketplaceSellerFullAccess 	
Greifen Sie paritätisch auf Partner Central 2.0 Alliance Lead und Alliance Team zu	Leiter der Allianz	<ol style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralFullAccess AWSMarketplaceSellerProductFullAccess 	AWSMarketplaceSellerProductFullAccess bietet Zugriff auf das Lösungsmanagement, das auf AWS Marketplace verschoben wird
Zugriffspartit für Partner Central 2.0 ACE-Benutzer und ACE-Manager	ACE-Manager	AWSPartnerCentralOpportunityManagement	

Szenario	Rolle des Benutzers	Erforderliche verwaltete Richtlinien	Hinweise
Zugriff auf Parität mit den Marketingmitarbeitern von Partner Central 2.0	Mitarbeiter im Bereich Marketing	AWSPartnerCentralMarketingManagement	
Zugriff auf Parität zum Partner Central 2.0-Kanalbenutzer	Kanalbenutzer	Hier gibt es 2 Optionen: <ol style="list-style-type: none"> 1. AWSPartnerCentralChannelManagement 2. AWSPartnerCentralChannelHandshakeAppRoleManagement 	AWSPartnerCentralChannelManagement - für vollen Zugriff. AWSPartnerCentralChannelHandshakeAppRoleManagement - für Kanalhandshake-Genehmigungen (ein Teil des vollständigen Zugriffs, sollte idealerweise von dem AWS Empfängerkonto verwendet werden, das den Channel-Handshake erhält)
Technisches Personal	Zugang zu den technischen Mitarbeitern von Partner Central 2.0	AWSMarketplaceSellerProductFullAccess	

Szenario	Rolle des Benutzers	Erforderliche verwaltete Richtlinien	Hinweise
Voller Zugriff auf alle Funktionen von AWS Partner Central		AWSPartnerCentralFullAccess	Da die Lösung auf den AWS Marketplace umgezogen wurde, ist das Lösungsmanagement nicht Teil dieses Zugriffs
Zugriffspartit mit Partner Central 2.0 Cloud Admin		Nicht zutreffend	Je nachdem, welcher Zugriffskontrolldienst von Partnern verwendet wird, sollten sie verwaltete Richtlinien von IAM , Identity Center oder andere Mechanismen von externen Identitsanbietern verwenden
Zugriffspartit für Partner Central 2.0 Standardbenutzer		Nicht zutreffend	Der Standardbenutzer hat keinen Zugriff auf die Funktionen von Partner Central 2.0 gewährt.

Weitere Informationen zu IAM-verwalteten Richtlinien finden Sie unter [Verwaltung von IAM-Richtlinien](#). Informationen zum Anhängen von Richtlinien an Benutzer und Gruppen finden Sie unter [Eine Richtlinie an eine IAM-Benutzergruppe anhängen](#).

Benutzerverwaltung FAQs

Wer in meiner Organisation ist der IAM-Administrator und wie kontaktiere ich ihn?

IAM-Administratoren sind in der Regel in den Abteilungen IT-Sicherheit oder Informationssicherheit und manchmal auch in speziellen IAM-Teams oder -Organisationen tätig. Governance/Compliance Diese Administratoren sind in der Regel für die Implementierung von IAM-Richtlinien, die Konfiguration von SSO-Lösungen, die Durchführung von Compliance-Prüfungen und die Aufrechterhaltung der rollenbasierten Zugriffskontrollstrukturen verantwortlich.

Was sind die verwalteten Richtlinienoptionen für Partner Central in den Konsolen? AWS

Die umfangreichste up-to-date Dokumentation finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

An wen kann ich mich wenden, wenn ich mich in der AWS Konsole nicht bei meinem Partner Central-Konto anmelden kann?

Ganz gleich, ob Ihr Unternehmen einen IdP, ein [AWS IAM Identity Center](#) ohne IdP oder eine [AWS Identity and Access Management-Konsole](#) zur Verwaltung des Zugriffs auf AWS Partner Central verwendet, Ihr IAM-Administrator oder Ihre IT-Abteilung kann Ihnen bei der Wiederherstellung des Zugriffs helfen. AWS verwaltet keine Kontoberechtigungen. AWS

Zugreifen auf AWS Partner Central

Benutzer können sich über einen Browser bei AWS Partner Central anmelden. Für eine optimale Benutzererfahrung empfehlen wir die Verwendung eines Desktop-Computers.

So melden Sie sich bei AWS Partner Central an

1. Melden Sie sich bei der AWS Management Console für das AWS Konto an, das mit ihrem AWS Partner Central-Konto verknüpft ist.

Je nachdem, wie die Benutzer im Konto verwaltet werden, variiert dieser Vorgang. Benutzer, die [AWS IAM Identity Center](#) verwenden, melden sich mit Single Sign-On an. Benutzer mit einem [externen Identity Provider](#) können sich über die IdP-Konsole anmelden und das AWS Konto für die Anmeldung auswählen.

2. Sobald Benutzer bei der AWS Management Console angemeldet sind, können sie wie folgt auf die Serviceseite von AWS Partner Central zugreifen:

- [Direkter Link](#))
- Menü „Dienste“
- [Globale Suche](#)

3. Wählen Sie auf der Serviceseite die Option **AWS AWS Partner Central starten** aus.

Navigieren in AWS Partner Central

Das Dashboard von AWS Partner Central verfügt über eine Navigationsleiste auf der linken Seite des Bildschirms. Dieses Menü dient als primäres Kontrollzentrum und bietet schnellen Zugriff auf wichtige Partnerressourcen, darunter AWS Partnervorteile, Schulungsmaterial und Tools für das Geschäftswachstum. Darüber hinaus können Partner, die auf dem AWS Marketplace verkaufen, diese Navigationsleiste verwenden, um ihre Produktangebote zu verwalten und die Verkaufsleistung zu überwachen.

Important

Wenn Sie auf einen Zugriffsfehler stoßen, bedeutet dies, dass Ihre zugewiesene IAM-Rolle nicht über die erforderlichen Berechtigungen verfügt. Genauere Informationen und Lösungsschritte finden Sie in der Fehlermeldung. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

Note

Die meisten Funktionen von Partner Central befinden sich jetzt zwar in der AWS Konsole, einige Tools verwenden jedoch immer noch das Legacy-System. Benutzer mit entsprechenden IAM-Berechtigungen können weiterhin ohne zusätzliche Anmeldung auf diese nicht migrierten Funktionen zugreifen. Benutzer werden über ein Modalfenster informiert, das sie über die Umleitung informiert. Wenn Sie dazu aufgefordert werden, wählen Sie „Anmelden“. Dadurch werden die Benutzer automatisch per Single Sign-On in die alte Umgebung zurückversetzt. Zu den Funktionen, für die diese Weiterleitung erforderlich ist, gehören:

- Scorecard für Partner
- Leitfäden
- Programmanwendungen
- Tools zur Kanalverwaltung

In ähnlicher Weise leiten alle aktuellen Funktionen des AWS Marketplace Management Portal (AMMP) die Benutzer ohne zusätzliche Anmeldung zurück zur alten AMMP-Erfahrung. Es

wird ein neuer Tab geöffnet, und die Navigationsleiste wird weiterhin angezeigt, sodass Benutzer problemlos zwischen den verschiedenen Umgebungen navigieren können.

Navigationsleiste

Alle Funktionen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Management Portal (AMMP) sind über die einheitliche Navigationsleiste zugänglich. Die Funktionen sind in die Phasen des AWS Partnernetzwerks (APN) unterteilt: Aufbau, Vermarktung, Verkauf und Wachstum. Im Folgenden wird beschrieben, wo sich die einzelnen Menüelemente und die entsprechenden Funktionen befinden:

- Partner-Scorecard: Sehen Sie sich Ihre Partner-Scorecard an, um den Fortschritt in Bezug auf Ihren AWS Partnerpfad und die Stufenanforderungen zu verfolgen.
- Neuigkeiten und Ereignisse: Auf der Startseite von AWS Partner Central finden Sie Feeds zu Partnernachrichten und Partnerveranstaltungen. Diese Feeds zeigen kuratierte Sammlungen von Neuigkeiten AWS und AWS Veranstaltungen von Partnern, die für AWS Partner relevant sind.
- Leitfäden: Greifen Sie auf Leitfäden und Dokumentationen zu Themen rund um Partnerprogramme, AWS Dienstleistungen und mehr zu.

Entwicklung

- Lösungen: Nativ in der AWS Konsole. Lösungen [erstellen](#) und verwalten. Weitere Informationen finden Sie im [AWS Partner Central Builder Guide](#).
- KI-Agenten und -Tools: Leitet zu AMMP weiter. Verwalte deine Angebote für KI-Agenten und Tools auf dem AWS Marketplace. Weitere Informationen finden Sie unter [Produkte für KI-Agenten](#).
- SaaS-Produkte: Leitet zu AMMP weiter. Verwalte deine SaaS-Produktlisten auf dem AWS Marketplace. Weitere Informationen finden Sie unter [SaaS-basierte Produkte im AWS Marketplace](#).
- Serverprodukte: Leitet zu AMMP weiter. Verwalte deine Server-Produktangebote auf dem AWS Marketplace.
- Produkte für maschinelles Lernen: Leitet zu AMMP weiter. Verwaltet Algorithmen und Modelle für maschinelles Lernen (NL), die Käufer einsetzen können. AWS Weitere Informationen finden Sie unter [Produkte für maschinelles Lernen im AWS Marketplace](#).
- Amazon Machine Image: Leitet zu AMMP weiter. Liefern Sie Produkte mit Amazon Machine Images (AMIs) an Käufer. Weitere Informationen finden Sie unter [AMI-basierte Produkte im AWS Marketplace](#).

- **Datenprodukte:** Leitet zu AMMP weiter. Verwalte deine Datenproduktangebote auf dem AWS Marketplace. Weitere Informationen finden Sie unter [Datenprodukte](#).
- **Professionelle Dienste:** Leitet zu AMMP weiter. Verwalte deine Angebote für professionelle Dienstleistungen auf dem AWS Marketplace. Weitere Informationen finden Sie unter [Professional Services-Produkte im AWS Marketplace](#).
- **Anfragen:** Leitet zu AMMP weiter. Zeigt eine Liste von Änderungsanforderungen an, die für Produkte (AMI, Container, SaaS und Professional Services), Angebote und andere AWS Marketplace-Entitäten über das AWS Marketplace Management Portal oder über die AWS Marketplace Catalog API gestellt wurden.
- **Datei-Upload:** Leitet zu AMMP weiter. Laden Sie Produktladeformulare (PLFs) hoch, um ein neues Produkt oder Updates für ein vorhandenes Produkt im AWS Marketplace anzufordern.
- **Gerätelisten:** Leitet zum alten Partner Central-Erlebnis weiter. Relevant für Partner auf dem Hardware-Pfad.

Gehe zum Markt

- **Marketing Central:** Leitet zu AWS Marketing Central weiter. Verwalten Sie Ressourcen und Ressourcen für gemeinsame Marketingkampagnen.
- **Fallstudien:** Leitet zur älteren Version von Partner Central weiter. Erstellen und verwalten Sie Fallstudien, um Kundenerfolge aufzuzeigen.
- **Badge-Manager:** Leitet zum alten Partner Central-Erlebnis weiter. Greifen Sie auf gesammelte AWS Badges zu und laden Sie sie herunter.

Verkaufe

- **Leads:** Nativ in der AWS Konsole. [Empfangen Sie Leads, von denen Sie geteilt](#) wurden, AWS und wandeln Sie sie in Co-Selling-Möglichkeiten um.
- **Opportunities:** Nativ in der AWS Konsole. Nehmen Sie Einladungen zu Geschäftschancen von AWS AWS unseren Partnern an und teilen Sie sie mit anderen. [Verwalten Sie Vertriebschancen aktiv über die Vertriebspipeline](#).
- **Private Angebote:** Leitet zu AMMP weiter. Erstellen Sie private Angebote für bestimmte Käufer und gruppieren Sie mehrere Angebote zu privaten Angebotssets.
- **Öffentliche kostenlose Testversionen:** Leitet zu AMMP weiter. Erstellen Sie öffentliche Angebote, die allen Käufern auf AWS Marketplace zur Verfügung stehen.

- Vereinbarungen: Leitet zu AMMP weiter. Erstellen Sie öffentliche Angebote, die allen Käufern auf AWS Marketplace zur Verfügung stehen.
- Verkaufsgenehmigungen: Leitet zu AMMP weiter.

Finanzielle Leistungen

Weitere Informationen finden Sie unter [Verwaltung von Finanzierungsanfragen im AWS Partnerfinanzierungsportal](#).

- Finanzierungs-Dashboard: Nativ in der AWS Konsole. Ein zentrales Dashboard, das in Echtzeit Einblick in die Mittelzuweisung, -nutzung und Leistungskennzahlen verschiedener Finanzierungsprogramme und -initiativen bietet.
- Wallets: Nativ in der AWS Konsole.

Kanalverwaltung

Weitere Informationen finden Sie unter [Kanalverwaltung](#).

- Channel-Partnerverwaltung: Nativ in der AWS Konsole. Konzipiert für Partner, die AWS Services als autorisierter AWS Channel-Partner weiterverkaufen.
- Anfragen zur Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern: Leitet zur älteren Version von Partner Central weiter. Die Anfrage zur Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner steht Ihnen zur Verfügung, um Ihre neuen und bestehenden Anfragen zur Kontaktaufnahme mit einem AWS Vertriebspartner zu verwalten.

Kontoverbindungen

Weitere Informationen finden Sie unter [Partner Connections](#).

- Partnererkennung: Nativ in der AWS Konsole. Suchen und entdecken Sie andere AWS Partner, mit denen Sie zusammenarbeiten können.
- Partnerverbindungen: Nativ in der AWS Konsole. Connect mit anderen AWS Partnern, um Kundenchancen zu teilen und gemeinsam zu verwalten.

Analytik für Partner

Weitere Informationen finden Sie unter [Fortschrittsverfolgung mit Partneranalysen und Marketplace Insights](#).

- Auf einen Blick: Wichtige Kennzahlen und Kontostatus.
- Geschäftschancen: Analyse Ihrer Geschäftschancen mit Erkenntnissen zu geschätzten Umsätzen, Konversionserfolgsraten usw.
- Leads: Überwachen Sie Leads anhand von Trends bei der Konversionsrate.
- Investitionen: Informationen zu den Anspruchsquoten und den wichtigsten Finanzierungsquellen in Bezug auf die für Ihr Unternehmen genehmigten Barmittel, Gutschriften und Rabatte (falls zutreffend).
- Kanal: Zusammenfassung der Anreize, die durch die Teilnahme an den AWS Solution Provider- und Vertriebsprogrammen (falls zutreffend) erzielt wurden, zusammen mit (falls zutreffend) CEI Grow-Vorteilen, Partnerrabatten, Rabatten für den öffentlichen Sektor und Partnerwachstumsrabatten (früher Partner Growth Rebate Credits).
- Marketingkampagnen: Zusammenfassungen von AWS Marketingkampagnen mit zugehörigen Kennzahlen zu Leads und Geschäftschancen.
- Schulungen und Zertifizierungen: Sehen Sie sich die [Schulungs- und Zertifizierungserfolge](#) Ihrer Teams an, einschließlich der abgeschlossenen Zertifizierungen, Akkreditierungen und Schulungen.

Einblicke in den Marketplace

- Verträge und Verlängerungen: Nativ in der AWS Konsole. Bietet innerhalb von 24 Stunden nach Unterzeichnung einer Vereinbarung auf AWS Marketplace Informationen zu Verträgen und Verlängerungen.
- Verwendung: Nativ in der AWS Konsole. Bietet Visualisierungen und detaillierte Daten für Kunden, die SaaS- und servernutzungsbasierte Produkte verwenden.
- Fakturierter Umsatz: Nativ in der Konsole. AWS Stellt Informationen zu fakturierten Umsätzen für Buchhaltungs- und andere Finanzberichterstattungszwecke bereit.
- Inkasso und Auszahlungen: Nativ in der Konsole. AWS Enthält Informationen über Gelder, die seit der AWS letzten Auszahlung eingezogen und auf Ihre Bankkonten ausgezahlt wurden.
- Steuern: Nativ in der Konsole. AWS Enthält Informationen zu Steuern für Verkäufertransaktionen.

Partner-Administrator

- **Programmanwendungen:** Leitet zur älteren Version von Partner Central weiter. Beantragen Sie APN-Programme oder verwalten Sie aktive Programmanwendungen.
- **Geschäftsplan:** Leitet zur älteren Version von Partner Central weiter. Erstellen Sie gemeinsame Geschäftspläne und teilen Sie sie mit AWS.
- **Profile:** Nativ in der AWS Konsole. Erstellen und verwalten Sie Ihre Partner- und Verkäuferprofile. Weitere Informationen finden Sie unter Profile erstellen und aktualisieren.
- **Benutzer-Onboarding:** Leitet zum AWS IAM-Dienst in der AWS Konsole weiter. Weitere Informationen finden Sie unter Benutzer in Ihr AWS Partner Central-Konto einbinden.
- **Partner Central-Einstellungen:** Nativ in der AWS Konsole. Verwalte deine primären Kontaktdaten, die zugehörigen Domains und Tags. Weitere Informationen finden Sie unter Einstellungen in AWS Partner Central verwalten.
- **Marketplace-Einstellungen:** Leitet zu AMMP weiter. [Verwalte deine AWS Marketplace-Einstellungen](#), einschließlich Steuerinformationen. Weitere Informationen finden Sie unter Einstellungen in AWS Partner Central verwalten.
- **Partner Central-Support:** Leitet zur älteren Version von Partner Central weiter. Das APN-Supportteam hilft Ihnen bei Fragen zu APN weiter.
- **Marketplace-Unterstützung:** Leitet zu AMMP weiter. Das Marketplace-Support-Team hilft Ihnen bei Marketplace-Angeboten und anderen Fragen rund um Marketplace.
- **Marketplace-Rückerstattungsunterstützung:** Leitet zu AMMP weiter. Fordere Unterstützung für Rückerstattungen auf AWS Marketplace an.

Dashboard von AWS Partner Central

Das Dashboard der AWS Partner Central-Konsole bietet eine anpassbare Oberfläche, mit der Sie Ihre Partnerschaft mit verfolgen und verwalten können AWS. Das Dashboard enthält wichtige Widgets, die wichtige Informationen anzeigen und Sie durch wichtige Aktionen führen.

Widgets

[Das Widget „Erste Schritte“ ist eine nach Prioritäten geordnete Liste empfohlener Maßnahmen, die Partnern dabei helfen sollen, erfolgreich gemeinsam mit Marketplace zu verkaufen AWS und über AWS Marketplace zu verkaufen.](#) Dieses Widget zeigt Aufgaben an, deren Erledigung Partner priorisieren sollten, sowie Informationen, die sie auf dem neuesten Stand halten sollten, um ihnen AWS die Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um personalisierte Empfehlungen abzugeben und Ihnen zu ermöglichen, Vorteile zu nutzen.

Widgets können zurückgesetzt, hinzugefügt, entfernt oder in der Größe geändert werden, um die Dashboard-Seite an die Präferenzen eines bestimmten Benutzers anzupassen.

Suchen

Das Suchfeld in der Navigationsleiste bietet ein [einheitliches Suchwerkzeug](#) für die Suche nach AWS Diensten und Funktionen, Servicedokumentationen, AWS Marketplace-Produkten und mehr. Benutzer von AWS Partner Central haben über die Partner Assistant-Erweiterung in Amazon Q Zugriff auf partnerspezifische Dokumentationen und Ressourcen. Dieser Vorteil steht AWS Standard-Konsolenbenutzern nicht zur Verfügung. AWS Die allgemeinen Suchfunktionen der AWS Konsole sind zwar für alle Benutzer zugänglich, sie enthalten jedoch keine spezifische Dokumentation für das AWS Partnernetzwerk oder AWS Partner Central. Um auf partnerorientierte Inhalte zuzugreifen, können Benutzer Fragen zu AWS Partner Central in die Suchleiste eingeben und auf Ask Amazon Q klicken, um die AWS Partner Assistant-Erweiterung zu starten.

Sprachen

Sie können wählen, ob Sie die Benutzeroberfläche an eine andere Sprache anpassen möchten. Wählen Sie aus 11 Sprachen.

1. Klicken Sie in der oberen rechten Ecke auf das Einstellungssymbol (##)

2. Wählen Sie Ihre bevorzugte Sprache aus dem Drop-down-Menü
3. Die Benutzeroberflächenelemente wie Schaltflächen und Beschriftungen werden auf die von Ihnen gewählte Sprache aktualisiert

Note

Die Benutzeroberfläche wird sich zwar ändern, aber einige Inhalte bleiben nur auf Englisch verfügbar, darunter ältere Funktionen von AWS Partner Central wie News and Events, Partner Scorecard und Leitfäden.

Neuigkeiten und Veranstaltungen für Partner

Auf der Startseite von AWS Partner Central finden Sie Feeds zu Partnernachrichten und Partnerveranstaltungen. Diese Feeds zeigen kuratierte Sammlungen von AWS Partnernachrichten AWS und Veranstaltungen, die für AWS Partner relevant sind.

Der Partner-Newsfeed enthält Artikel zu Ankündigungen der Markteinführung von AWS Partner Central, Neuigkeiten zur Einführung von AWS Services und wichtigen AWS Partnerfristen. Um auf eine durchsuchbare und filterbare Liste der in den letzten sechs Monaten veröffentlichten Artikel zuzugreifen, wählen Sie Alle Partner-News anzeigen.

Der Feed mit Partnerveranstaltungen enthält Veranstaltungen, die für AWS Partner relevant sind, darunter Webinare, Workshops, Gipfeltreffen und Hauptveranstaltungen. Tags im Bereitstellungsformat geben an, ob eine Veranstaltung persönlich, virtuell oder beides stattfindet. Wählen Sie den Titel einer Veranstaltung, um weitere Informationen zu erhalten, oder registrieren Sie sich. Um auf eine durchsuchbare und filterbare Seite mit allen bevorstehenden Veranstaltungen zuzugreifen, die für AWS Partner kuratiert wurden, wählen Sie Alle Partnerveranstaltungen anzeigen. Angeheftete Ereignisse werden oben auf dieser Seite angezeigt und aufgrund ihrer Bedeutung für alle Partner hervorgehoben. AWS

Personalisierter Support über die AWS Partner Assistant-Erweiterung in Amazon Q

Amazon Q (Q) ist ein KI-gestützter Chat-Assistent, der allen AWS Kunden in der AWS Management Console zur Verfügung steht. Beim Zugriff über AWS Partner Central stellt Q eine Verbindung zu Partner Assistant her, einer exklusiven Erweiterung für AWS Partner, die Zugriff auf partnerspezifische Inhalte bietet, einschließlich Dokumentation und Anleitungen zum AWS Partnerprogramm, die allgemeinen AWS Kunden nicht zur Verfügung stehen.

Personalisierungsfunktionen

Die Partner Assistant-Erweiterung in Amazon Q unterstützt auch Personalisierungsfunktionen. Benutzer können auf der Grundlage Ihres spezifischen Partnerprofils Anleitungen erhalten, einschließlich Ihrer aktuellen Stufe, Ihres Pfads oder anderer Kontoaktivitäten wie Geschäftschancen, Lösungen, Vorteile und [AWS Marketplace-Angebote](#).

Important

Verwenden Sie Amazon Q in AWS Partner Central, um mithilfe von Abfragen in natürlicher Sprache schnell partnerspezifische Informationen zu finden. Im Gegensatz zum [einheitlichen Suchtool](#) der AWS Konsole kann Amazon Q eine Zusammenfassung auf der Grundlage von ausschließlich für Partner bereitgestellten Unterlagen bereitstellen, um Antworten und Empfehlungen aus den Ressourcen von Partner Central und Marketplace bereitzustellen. Benutzer können die Quelldokumentation lesen, indem sie auf den Link Quelle unter jeder Chat-Antwort klicken.

Sprach-Support

Partner können Fragen in anderen Sprachen als Englisch stellen und Antworten in derselben Sprache erhalten. Zu den unterstützten nicht-englischen Sprachen gehören:

- Mandarin
- Französisch
- Deutsch

- Italienisch
- Japanisch
- Spanisch
- Koreanisch
- Hindi
- Portugiesisch

Zugreifen auf Amazon Q für AWS Partner Central

1. Suchen Sie auf einer beliebigen Seite der AWS Konsole in der oberen Navigationsleiste nach dem Amazon Q-Logo
2. Klicken Sie auf das Amazon Q-Logo, um das Chat-Fenster zu öffnen

oder

1. Geben Sie Ihre Frage in natürlicher Sprache in die Suchleiste oben in der AWS Management Console ein
2. Klicken Sie auf Ask Amazon Q, um das Chat-Fenster mit Ihrer Frage zu öffnen

Verwaltung deiner Kontoeinstellungen

Im Navigationsmenü haben Partner zwei Einstellungen: eine für die Verwaltung ihres AWS Partner Central-Kontos und eine für die Verwaltung ihrer Marketplace-Einstellungen.

Topics

- [Einstellungen von AWS Partner Central](#)
- [Verknüpfen von Domänen für die Nachverfolgung von AWS Schulungen und Zertifizierungen](#)
- [Tags \(Markierungen\)](#)
- [Marketplace-Einstellungen](#)

Einstellungen von AWS Partner Central

Neben der Erfassung von Unternehmensprofildetails in den Bereichen Partner- und Verkäuferprofil können Partner weitere Details wie Kontaktinformationen, Tags und Domains auf der Registerkarte Einstellungen in AWS Partner Central verwalten.

Navigieren Sie im linken Navigationsmenü zur Einstellungsseite von AWS Partner Central. Oben auf der Seite sehen Sie eine Momentaufnahme Ihrer Kontoübersicht, einschließlich:

- **Rechtlicher Firmenname:** Dieser legale Firmenname wurde bei der Registrierung angegeben und kann nicht aktualisiert werden. Dieser Name ist nur für Sie sichtbar. Um zu ändern, wie Ihr Firmenname anderen AWS Partnern oder Kunden angezeigt wird, die auf dem AWS Marketplace surfen, navigieren Sie zum Menüpunkt Partnerprofile und aktualisieren Sie den Anzeigenamen Ihres and/or Partnerverkäuferprofils.
- **Status des Partnerkontos:** Wenn bei der Registrierung alle Kontoinformationen erfolgreich verifiziert wurden, wird dies als Aktiv angezeigt.
- **AWS Marketplace-Kontostatus:** Während der Registrierung wurde auch ein AWS Marketplace-Konto erstellt.

Note

Die Existenz eines AWS Marketplace-Kontos bedeutet nicht, dass alle Partner auf dem AWS Marketplace verkaufen müssen. Um Ihre Produkte oder Dienstleistungen auf

dem Marketplace anzubieten und zu verkaufen, lesen Sie den AWS [AWS Marketplace-Verkäuferleitfaden](#).

Unter der Registerkarte Kontoübersicht können Sie bestimmte AWS Partner Central-Kontoeinstellungen verwalten, indem Sie die entsprechende Registerkarte auswählen.

Hauptansprechpartner der Allianz

Bei der Registrierung wurden Kontaktdaten gesammelt, die als „Hauptkontakt der Allianz“ bezeichnet wurden. Dies ist der Hauptansprechpartner für das Konto. Einem Konto kann nur ein Kontakt hinzugefügt werden. Zusätzliche Kontakte können zu bestimmten AWS Ressourcen hinzugefügt werden, z. B. zu einer bestimmten Opportunity, einer Finanzierungsanfrage oder einem Support-Ticket. Kontakte, die auf Ressourcenebene erfasst wurden, erhalten gezielte Mitteilungen, die sich auf diese spezifische Ressource beziehen.

Important

Alle Mitteilungen und wichtigen Updates aus dem AWS Partnernetzwerk, z. B. der APN-Newsletter oder E-Mail-Ankündigungen über Richtlinienänderungen oder die Einführung neuer Funktionen, werden nur an diesen Hauptansprechpartner gesendet. Für Unternehmen, die Mitteilungen an ein breiteres Publikum verteilen möchten, empfehlen wir, einen gemeinsamen E-Mail-Alias als Hauptansprechpartner zu verwenden, damit die Kommunikation an alle Personen mit Zugriff auf diesen gemeinsamen Posteingang gehen kann.

Zusätzliche Kontakte können innerhalb bestimmter Workflows hinzugefügt werden, z. B. bei der Erstellung von Chancen- und Finanzierungsanträgen oder bei der Einreichung von Programmanträgen. Spezifische Benachrichtigungen zu diesen Workflows, z. B. wenn sich eine Verkaufschancephase ändert oder wenn eine Finanzierungsanfrage oder ein Programmantrag genehmigt wird, werden an die einzelnen Kontakte gesendet, die zum Zeitpunkt der Erstellung der Ressource in diesem Workflow erfasst wurden. Diese individuellen Kontaktdaten können innerhalb der Ressource selbst aktualisiert werden.

Registrierte Kataloge

Wenn Sie Ihr Produkt und die erste Version Ihrer Software erstellen, werden diese zunächst in einem begrenzten Umfang veröffentlicht, sodass nur Ihr Konto darauf zugreifen kann. Wenn Sie bereit sind, können Sie es im AWS Marketplace-Katalog veröffentlichen, damit Käufer Ihr Produkt abonnieren und kaufen können.

Schulungen und Zertifizierungen

Partner können auf der Registerkarte „Schulung und Zertifizierung“ die mit ihrem Konto verknüpften Domains verwalten, um Zugriff auf Schulungen und Zertifizierungen zu erhalten und Guthaben gutzuschreiben.

Verknüpfen von Domänen für die Nachverfolgung von AWS Schulungen und Zertifizierungen

AWS nutzt Schulungs- und Zertifizierungserfolge, um technisches Fachwissen zu validieren. Diese Erfolge sind für den Stufenaufstieg und bestimmte Teilnahmeberechtigungen für das APN-Programm erforderlich.

Die Lernenden melden sich mit ihrer Firmen-E-Mail-Adresse und der Anmeldemethode „AWS Builder ID“ bei Skill Builder an. Basierend auf den Domains, die mit dem AWS Partner Central-Konto ihres Unternehmens verknüpft sind, erhalten Skill Builder-Lernende Zugriff auf partnerspezifische Schulungsinhalte und die Möglichkeit, die Zuordnung einer persönlichen Zertifizierung-E-Mail-Adresse in ihrem Skill Builder-Profil zu verwalten.

Important

Dies stellt eine Änderung in der Art und Weise dar, wie Lernende auf Skill Builder zugreifen und Zertifizierungen über ihre persönliche E-Mail-Adresse mit ihrem Unternehmen verknüpfen. Weitere Informationen finden Sie im [Schulungs- und Zertifizierungsleitfaden](#).

Partner können die mit ihrem Konto verknüpften Domains zum Zwecke der Gutschrift für Schulungen und Zertifizierungen auf der Registerkarte Schulung und Zertifizierung in den Einstellungen von AWS Partner Central verwalten.

Hinzufügen einer Domäne

Zugeordnete Domains werden validiert, indem sie an eine E-Mail-Adresse one-time-passcode gesendet werden, die die gewünschte Domain enthält. Stellen Sie sicher, dass Sie Zugriff auf den E-Mail-Posteingang haben, der den Bestätigungscode erhält, um den Validierungsprozess erfolgreich abzuschließen.

Note

Nur Benutzer mit bestimmten Berechtigungen, die in IAM zugewiesen wurden, können Domains hinzufügen oder entfernen. Weitere Informationen zur Verwaltung von IAM-Berechtigungen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

1. Wählen Sie die Schaltfläche „Domain zuordnen“
2. Geben Sie eine E-Mail-Adresse der eigenen Domain ein und wählen Sie Bestätigungscode senden. Prüfen Sie vor dem Senden auf Tippfehler.

Note

Ein Code sollte in weniger als 5 Minuten an die eingegebene E-Mail-Adresse gesendet werden. Wenn Sie den Code nicht erhalten haben, haben Sie bis zu 5 Versuche, den Code zu erhalten. Sobald der Code gesendet wurde, haben Sie 48 Stunden Zeit, den Code zur Überprüfung in das Textfeld einzugeben. Wenn Sie keinen Code erhalten können, wenden Sie sich bitte über das Navigationsmenü auf der linken Seite an das [Support-Team von AWS Partner Central](#).

3. Geben Sie den Code ein und wählen Sie Associate domain aus. Bei Erfolg werden Sie zur vorherigen Seite weitergeleitet und die neu zugeordnete Domain wird in der Liste der zugehörigen Domains angezeigt.

Entfernen einer Domäne

1. Wählen Sie die Domain aus, die Sie entfernen möchten, und die Schaltfläche Domain entfernen wird aktiviert.

2. Wählen Sie „Domain entfernen“ oder wählen Sie „Auswahl löschen“, um den Vorgang rückgängig zu machen.
3. Um sicherzustellen, dass Partner nicht versehentlich Domains entfernen, werden Benutzer aufgefordert, „Entfernen“ manuell in ein Textfeld einzugeben, um mit dem Entfernen einer Domain fortzufahren. Geben Sie „entfernen“ ein und wählen Sie dann „Domain entfernen“.

Tags (Markierungen)

Mithilfe von Tags können Partner bestimmte Ressourcen (wie Opportunities oder Fundanträge) kennzeichnen und den Zugriff anhand dieser Tags kontrollieren. Partner können beispielsweise Opportunities nach Region oder Sektor kennzeichnen und den individuellen Benutzerzugriff in IAM auf diese spezifischen Segmente ihrer AWS Partner Central-Daten beschränken.

Jedes Tag hat einen Schlüssel und einen Wert. Für jede Ressource muss jeder Tag-Schlüssel eindeutig sein und kann nur einen Wert haben. Nehmen Sie keine vertraulichen Informationen in Tags auf.

Tags erstellen oder aktualisieren

Wählen Sie den Tab „Tags“, um eine Zusammenfassung aller vorhandenen Tags zu erhalten. Um ein neues Tag zu erstellen:

1. Wählen Sie in der oberen rechten Ecke die Schaltfläche AWS Partner Central-Tag erstellen.
2. Auf der Seite Partner-Tags verwalten können Sie vorhandene Tags entfernen, indem Sie neben dem zugehörigen Tag auf Entfernen klicken oder Neues Tag hinzufügen wählen, um neue Tags zu erstellen.

Marketplace-Einstellungen

Einzelheiten zur Verwaltung Ihres Marketplace-Verkäuferkontos finden Sie [hier](#).

Lösungen in AWS Partner Central erstellen

Eine Lösung ist jedes Produkt, jede Dienstleistung oder jedes Verfahren, das Sie anbieten, um eine Geschäftsanforderung eines Kunden zu erfüllen. Wenn Sie eine Lösung in AWS Partner Central [erstellen](#), geben Sie uns Informationen, anhand derer wir besser verstehen können, was Sie auf den Markt bringen. Qualifizierte Partner mit validierten Lösungen werden im Partner Solution Finder angezeigt, sodass Kunden schnell gefunden werden können. Produkte können mit Lösungen verknüpft werden, damit sie auf dem [AWS Marketplace](#) gelistet und abgewickelt werden können. Weitere Informationen zum Erstellen von Lösungen finden Sie im [AWS Partner Central Builder Guide](#).

Co-Selling mit AWS

Partner, die am APN Customer Engagements Program (ACE) teilnehmen, können [Kooperationsmöglichkeiten](#) erstellen, teilen und erhalten. AWS Weitere Informationen zur Verwaltung gemeinsamer Kundenbeziehungen mit AWS Kunden finden Sie im [AWS Partner Central Sales Guide](#).

Verfolgung des Partnerpfads und der Stufenentwicklung mit der Partner Scorecard

AWS Partnerpfade bieten eine maßgeschneiderte Weiterentwicklung, die darauf basiert, wie ein Partner seine Kunden auf den Markt bringt. AWS Wenn Sie sich für Paths anmelden, erhalten Sie im Verlauf des APN einen Überblick über die [AWS Partnerprogramme](#) und Vorteile, die je nach Ihrem (n) Pfad (en) verfügbar sind. Die Pfadauswahl ist der erste Schritt, um uns mitzuteilen, was Sie tun, damit wir Ihnen den Weg zur Validierung und Spezialisierung aufzeigen können.

Important

Wenn Sie einen Partnerpfad aus Ihrem Konto entfernen müssen, müssen Sie sich an den [APN-Support wenden, um Support](#) zu erhalten.

Partner Scorecard — Die Partner Scorecard ist Ihr Tool, mit dem Sie den Fortschritt Ihres AWS Partnerpfads und die Anforderungen an die Stufe verfolgen können. Die Scorecard bietet einen Überblick über Ihre Erfolge und Anforderungen auf allen Ihren registrierten Partnerpfaden und hilft Ihnen dabei, Ihren Weg vom eingeschriebenen zum differenzierten Status nachzuverfolgen.

Bewerbung für AWS Partnerprogramme

Programme stellen über Partner Central Ressourcen zur Verfügung, darunter technische Schulungen, Marketingmittel und Unterstützung durch Lösungsarchitekten, um Partnern dabei zu helfen, ihr AWS Geschäft auszubauen. Partner können sich in AWS [AWS Partner Central für Partnerprogramme](#) bewerben.

Note

Nur Benutzer, denen bestimmte verwaltete Richtlinien zugewiesen wurden, können sich für AWS Partnerprogramme bewerben. Weitere Informationen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

Um sich für ein AWS Partnerprogramm zu bewerben

1. Navigieren Sie zu Partner-Admin, Programmanwendungen.
2. Wählen Sie auf der Seite Anwendungen und Programme die Option Erstellen aus.
3. Wählen Sie auf der Seite „Programm beantragen“ die Option Bezeichnung auswählen.
4. Suchen Sie im Dialogfeld „Bezeichnung auswählen“ nach einem Programm und wählen Sie es aus.
5. Wählen Sie Select (Auswählen).
6. Markieren Sie das Bestätigungskästchen und wählen Sie Ja, ich stimme zu.
7. Schließen Sie die Bewerbungsschritte ab. Weitere Informationen finden Sie in den Programmrichtlinien.
8. Um Ihre Bewerbung zu senden, wählen Sie Absenden. Um Ihre Bewerbung als Entwurf zu speichern, wählen Sie Später einreichen.

Verwaltung von Finanzierungsanfragen in AWS Partner Central

AWS Die Vorteile der Partnerfinanzierung sind auf Ihre Geschäftsanforderungen in Bezug auf Schulungen, Entwicklung neuer Produkte und Lösungen sowie go-to-market Aktivitäten zugeschnitten und ermöglichen es Ihnen, neue Kunden zu erreichen und Ihr Unternehmen von der Konkurrenz abzuheben. AWS Partner können je nach Finanzierungsoption Finanzmittel in Form von Bargeld oder AWS Werbeguthaben erhalten. [Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie Ihre verfügbaren Finanzierungsoptionen optimal](#) nutzen und [Finanzierungsanträge einreichen](#) können.

AWS Vorteile der Partnerfinanzierung

In diesem Abschnitt werden alle Finanzierungsprogramme aufgeführt, auf die der Partnerbenutzer Zugriff hat. Wenn die blaue Schaltfläche Finanzierungsanfrage erstellen ausgegraut ist, hat das System festgestellt, dass das Partnerkonto aufgrund des Status Partner Path oder des Fehlens eines MDF-Wallets derzeit nicht für diese Art von Finanzierung in Frage kommt. Bitte überprüfen Sie die Eignung für jedes Programm.

Zugang zu Finanzmitteln

Um Finanzierungsanfragen erstellen, anzeigen, bearbeiten oder verwalten zu können, müssen einem Benutzer die entsprechenden Berechtigungen in AWS IAM zugewiesen werden. Weitere Informationen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#). Bitte beachten Sie, dass ein Benutzer zwar Zugriff auf das AWS Partner-Finanzierungsportal hat, aber bis zu seiner ersten Finanzierungsanfrage möglicherweise nichts überprüfen oder bearbeiten kann.

Wenn ein Benutzer nicht auf die Finanzierungstools zugreifen kann, wenden Sie sich bitte an Ihren IAM-Administrator. Sie können [einen Support-Fall auch über AWS Partner Central in der AWS Konsole für allgemeinen APN-Support einreichen](#).

So greifen Sie auf Finanzierungstools zu:

1. Melden Sie sich in der [AWS Konsole bei AWS Partner Central an](#)
2. Klicken Sie in der Mitte des Startbildschirms auf AWS Partner Central starten.

3. Wählen Sie im linken Navigationsbereich unter Finanzierungsleistungen die Option Finanzierungs-Dashboard aus
4. Benutzer können von dieser Seite in Partner Central aus mit dem Einreichen von Finanzierungsanträgen beginnen
 - a. Klicken Sie auf die Schaltfläche Finanzierungsantrag erstellen. Daraufhin wird eine Dropdownliste mit geeigneten Programmen angezeigt
 - b. Die nachfolgenden Vorlagen leiten den Benutzer weiter, um eine Finanzierungsanfrage für die angebotenen Kernprogramme zu erstellen
5. Benutzer können auch zur Registerkarte AWS Partnerfinanzierungsvorteile wechseln, um sich die in [Frage kommenden Kernprogramme anzusehen](#)

Verwaltung von Finanzierungsanfragen

Das Partner-Funding-Dashboard ist der zentrale Ort, an dem Sie alle Ihre Finanzierungsanträge und -anträge unabhängig vom and/or Status der Phase überprüfen können. Hier finden Sie alle unterstützten Programme an einem zentralen Ort. Es gibt zwei Hauptbereiche: Finanzierungsaktivitäten und Leistungen im Rahmen von AWS Partnerfinanzierungen.

Auf der Startseite des Partnerfinanzierungs-Dashboards wird Benutzern mit den entsprechenden Berechtigungen eine Zusammenfassung aller Finanzierungsanträge angezeigt, unabhängig von Status oder Phase.

Finanzierungsaktivitäten

In diesem Abschnitt werden alle Finanzierungsanträge (alle Status und Phasen) angezeigt, auf die der Partnerbenutzer Zugriff hat. Standardmäßig können sie die Anfragen sehen APUs, für die sie verantwortlich sind, einschließlich der verfassten Anfragen. ALs kann alle Anfragen für das Partnerkonto unabhängig vom Eigentümer sehen.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, eine Finanzierungsanfrage zu finden:

- ID der Finanzierungsanfrage — filtern Sie nach der spezifischen ID der Finanzierungsanfrage
- Phase der Finanzierungsanfrage — filtern Sie danach, in welcher Genehmigungsphase sich die Anfrage befindet (AWS Prüfung, Geschäftsgenehmigung, Finanzgenehmigung usw.)
- Status der Finanzierungsanfrage — filtern Sie nach dem Status, in dem sich die Anfrage befindet (aktiv, storniert, abgeschlossen usw.)

- Art der Finanzierung — filtern Sie nach der Art der Finanzierung (Bargeld oder Kredit)
- Programm — filtern Sie nach der Gesamtvorlage, die für jede Anfrage verwendet wurde (MDF, MAP, PIF, Misc. usw.)
- Unterkategorie — filtern Sie nach dem Programm, unter dem sich jede Anfrage befindet (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA usw.)
- Bestellnummer — filtern Sie nach der spezifischen Bestellnummer
- Opportunity-ID — filtern Sie nach der spezifischen Opportunity-ID
- Haushaltsjahr — filtern Sie nach dem Haushaltsjahr, an das die Anfrage gebunden ist

In diesem Dashboard gibt es 4 mögliche Aktionen:

- Exportieren — Exportiert die angezeigte Liste der Finanzierungsaktivitäten in eine Excel-Tabelle
- Finanzierungsanfrage erstellen — Ermöglicht es einem Partner, eine Finanzierungsanfrage mit einer Dropdownliste nach Programm einzureichen
- Finanzierungsanfrage stornieren — Ermöglicht es einem Partner, eine Finanzierungsanfrage aus seinem Dashboard zu löschen
- Details anzeigen — Ermöglicht es einem Partner, bestimmte Details einer ausgewählten Finanzierungsanfrage einzusehen

Eine Finanzierungsanfrage erstellen

Benutzer können auf der Seite „Finanzierungs-Dashboard“ eine neue Finanzierungsanfrage erstellen. So erstellen Sie eine neue Finanzierungsanfrage:

1. Wählen Sie Finanzierungsanfrage erstellen
2. Es erscheint eine Drop-down-Liste mit einer Liste von [Finanzierungsprogrammen](#).
3. Wählen Sie das entsprechende Förderprogramm aus, indem Sie den Namen in der Auswahlliste auswählen

Sobald ein Finanzierungsantrag eingereicht wurde, durchläuft er je nach den spezifischen Programmanforderungen eine Reihe von Überprüfungs- und Validierungsprozessen. Partner können den Fortschritt einer Finanzierungsanfrage während der Bearbeitung dieser Genehmigungsabläufe anhand von zwei Merkmalen verfolgen: Phase und Status. Die Phase der Finanzierungsanforderung

gibt die aktuelle Phase im gesamten Lebenszyklus eines Finanzierungsantrags an, während der Status den aktuellen Status der Finanzierungsanfrage angibt (d. h. Ausstehend, In Prüfung, Genehmigt).

Phasen der Finanzierungsanfrage

In der folgenden Tabelle sind die Phasen aufgeführt, in denen sich ein Finanzierungsantrag während des Genehmigungszyklus befinden kann. Weitere Informationen darüber, wer der zugewiesene Genehmiger für jede Phase ist, finden Sie im Abschnitt Genehmigungsworkflow des Leitfadens.

Stage	Description
Erstellt	Die Anfrage befindet sich noch im Entwurf und wurde noch nicht vom Partner eingereicht AWS, ODER Die Anfrage wurde abgelehnt und muss nun vom Partner aktualisiert und erneut eingereicht werden.
AWS Überprüfen	Bei der Anfrage ist der AWS Prüfer anwesend AWS. Diese Phase gilt nur für Finanzierungsanträge für Verkauf (POC) und Verschiedenes (Jumpstart und ISV WMP).
Technische Genehmigung	Aus dieser Phase geht hervor, dass die Finanzierungsanfrage beim Partner Solution Architect eingereicht wurde, um die technische Durchführbarkeit plan/statement des Projekts sicherzustellen. Diese Phase gilt nur für Sell Motion-Finanzierungsprogramme (POC).
Genehmigung durch das Unternehmen	Der Finanzierungsantrag muss noch vom zuständigen Genehmigungsberechtigten geprüft und genehmigt werden. Der Business Approver ist je nach Programm unterschiedlich.
Genehmigung der Finanzierung	Die Finanzierungsanfrage wird vom AWS Operations-Team bearbeitet, um eine Bestellung (PO) für Bargeldanfragen zu erstellen und Codes für Kreditanfragen zu AND/OR generieren.
Vorabgenehmigung	Diese Phase bedeutet, dass der Finanzierungsantrag alle erforderlichen Genehmigungen erhalten hat und der Partner mit der Durchführung seiner Aktivität/seines Projekts beginnen kann. Bei Krediten verbleibt der Antrag in dieser Phase, bis alle Kreditcodes ausgezahlt und eingelöst wurden. Bei Anfragen, die Bargeld beinhalten, muss die endgültige Bestätigung der Finanzierung noch ausstehen, bevor zur Phase des

Stage	Description
	Bargeldanspruchs übergegangen wird. Bei MAP-Anträgen gibt es diese Durchführungsphase nicht, da sich der Finanzierungsantrag in der Phase der Bargeldanforderung befindet, bedeutet dies, dass er vorab genehmigt wurde.
Bargeldforderung	Der Partner kann einen Bargeldanspruch einreichen, wenn das Projekt (oder der Meilenstein) abgeschlossen ist. Der Partner reicht die aktuellen Zahlen für die Anträge ein und überprüft und AWS überprüft diese rejects/approves in dieser Phase. Für migrierte Partner wird im Abschnitt Status des Bargeldanspruchs unter Pläne für Bargeldforderungen der Eintrag „Noch nicht genehmigt“ angezeigt, sobald die aktuellen Daten für den Antrag eingereicht wurden. Sobald die aktuellen Zahlen genehmigt sind, enthält die Finanzierungsanfrage einen Link zu Payee Central, über den der Partner die Rechnung einreichen kann. Diese Phase wird erst aktualisiert, wenn die Rechnung genehmigt wurde.
Completed	Alle Gutschriften wurden für die entsprechende FR eingelöst, AND/OR alle Barforderungen wurden abgeschlossen. Es sind keine weiteren Maßnahmen erforderlich.

Status der Finanzierungsanträge

In der folgenden Tabelle ist der Status aufgeführt, den eine Finanzierungsanfrage haben kann, und sie gibt Aufschluss über den aktuellen Status der Finanzierungsanfrage. Den Status finden Sie im Abschnitt „Projektdetails“ der Finanzierungsanfrage.

Status	Description
Aktiv	Dies ist der erste Status, den ein Datensatz erhält. Es wird diesen Status während des größten Teils seines Lebenszyklus beibehalten.
Ausstehend	Bei den meisten Finanzierungsanfragen ist dieser Status temporär, die Anfrage wird synchronisiert. Der Status wird nach erfolgreicher Synchronisierung auf den Status Aktiv zurückgesetzt.

Status	Description
Beendet	Der Partner hat die Anfrage storniert. Sobald eine Anfrage beendet wurde, kann sie nicht reaktiviert werden.
Expired	Wenn eine Finanzierungsanfrage ihr Ablaufdatum überschritten hat (30 Tage nach dem Enddatum der Lieferung), aktualisiert das System den Status der Anfrage auf „Abgelaufen“. Für eine Finanzierungsanfrage können keine Maßnahmen mehr ergriffen werden.
Completed	Abgeschlossen ist der Status, sobald alle Rechnungsdetails zur Finanzierungsanfrage von hinzugefügt wurden AWS, die and/or Kreditcodes eingelöst wurden und keine weiteren Maßnahmen erforderlich sind.
Gelöscht	Gelöscht ist der Status einer Finanzierungsanfrage, wenn der Partner sie aus seiner Dashboard-Ansicht gelöscht hat. Diese Aktion kann nur für Finanzierungsanträge in der Phase „Erstellt“ durchgeführt werden (entweder nie eingereicht oder an den Partner zurückgewiesen). Gelöschte Finanzierungsanfragen werden nicht mehr im Partner-Dashboard angezeigt und können nicht mehr angezeigt oder abgerufen werden.

Status von Anhängen

In der folgenden Tabelle sind die Status aufgeführt, die ein Anhang widerspiegeln kann. Dieser Status gilt sowohl für Anlagen zu Finanzierungsanträgen als auch für Anlagen zu Anträgen.

Status	Description
PendingUpload	Das Dokument wird gerade hochgeladen.
Scanning	Das Dokument wurde angehängt und wird derzeit auf Konformität mit der Anwendungssicherheit geprüft. Dieser Status steht der Einreichung der Finanzierungsanfrage oder des Antrags nicht entgegen.

Status	Description
ScannedClean	Das Dokument wurde angehängt und der Scanvorgang wurde abgeschlossen. Es wurden keine Probleme festgestellt
Unter Quarantäne gestellt	Die Datei wurde gescannt und erfüllt nicht die von Application Security festgelegten Kriterien. In der Regel bedeutet dies, dass sie eine Formel enthält, die nicht zu den vom Tool akzeptierten Formelsätzen gehört. Das Dokument sollte aktualisiert werden, um Formeln zu entfernen, und es sollte erneut angehängt oder in eine PDF-Datei konvertiert und erneut angehängt werden.

Aktualisierung einer Finanzierungsanfrage

Sobald eine Finanzierungsanfrage eingereicht wurde, können Benutzer Details bearbeiten oder aktualisieren, indem sie eine Finanzierungsanfrage aufrufen. Mit der Rückruffunktion wird die Finanzierungsanfrage wieder in die Phase „Erstellt“ zurückversetzt, in der Benutzer Änderungen vornehmen können. Die Rückruffunktion ist nur für Finanzierungsanträge vor Beginn der Vorabgenehmigungsphase verfügbar. Ab diesem Zeitpunkt kann die Finanzierungsanfrage nicht mehr zurückgerufen werden.

So rufen Sie eine Finanzierungsanfrage zurück:

1. Wählen Sie im Finanzierungen-Dashboard die ID der Finanzierungsanfrage aus, indem Sie die entsprechende Finanzierungsanfrage auswählen
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Rückrufen“
3. Benutzer werden zu Schritt 1 des Verfahrens zur Einreichung von Finanzierungsanträgen zurückgeleitet, wo alle bereits vorhandenen Informationen verfügbar sind.
4. Bearbeiten Sie die Detailfelder nach Bedarf
5. Reichen Sie die Finanzierungsanfrage erneut ein, indem Sie auf Absenden klicken

Eine Finanzierungsanfrage stornieren

Die Funktion Stornieren kann verwendet werden, wenn ein Partner eine Finanzierungsanfrage stornieren muss, die nicht mehr ausgeführt wird. Sobald die Finanzierungsanfrage storniert wurde, ändert sich der Status von „Aktiv“ auf „Storniert“, der Status ändert sich jedoch nicht. Die

Finanzierungsanfrage wird auch weiterhin im Finanzierungs-Dashboard sichtbar sein. Durch die Stornierung kann der Partner die Finanzierungsanfrage nicht mehr bearbeiten, einreichen, erneut einreichen oder einsehen. Die Funktion „Stornieren“ kann jederzeit vor dem Eintritt in die Phase „Abgeschlossen“ ausgeführt werden. Ab diesem Zeitpunkt kann die Finanzierungsanfrage nicht mehr storniert werden.

Um eine Finanzierungsanfrage zu stornieren:

1. Wählen Sie im Finanzierungs-Dashboard die ID für die Finanzierungsanforderung aus
2. Wählen Sie im Übersichtsbildschirm der Finanzierungsanfrage die Option Finanzierungsanfrage stornieren aus.

Erneutes Einreichen einer Finanzierungsanfrage oder eines Geldanspruchs

Wenn eine Finanzierungsanfrage oder ein Antrag abgelehnt wurde, kann sie überarbeitet und erneut eingereicht werden.

Important

Der Ablehnungsgrund ist in diesem Workflow nicht sichtbar. Prüfen Sie daher zuerst den Ablehnungsgrund.

Um eine Finanzierungsanfrage erneut einzureichen:

1. Öffnen Sie die Finanzanforderung im Dashboard, indem Sie auf den Hyperlink mit der Finanzanforderungs-ID klicken
2. Der Grund für die Ablehnung wird in der automatischen Ablehnungs-E-Mail angegeben und kann auch in der Fondsanfrage eingesehen werden, indem Sie in der Aktionsleiste die Option Genehmigungsverlauf auswählen oder in der Fondsanfrage nach unten scrollen.
3. Prüfen Sie zunächst den Grund für die Ablehnung und wählen Sie dann in der Aktionsleiste oben in der Anfrage die Option Finanzierungsantrag fortsetzen aus.
4. Finanzierungsantrag fortsetzen öffnet den Finanzierungsantrag zur Bearbeitung und erneuten Einreichung. Dadurch wird der ursprüngliche Einreichungsprozess für das Programm erneut geöffnet und der Partner kann die Details bearbeiten und am Ende erneut offiziell einreichen.

Der Ablehnungsgrund ist in diesem Workflow nicht sichtbar. Überprüfen Sie daher zuerst den Ablehnungsgrund. Das Startdatum muss um 14 Tage vom aktuellen Datum verschoben werden, falls das vorherige Datum nicht bereits in der future ausreicht.

5. Wenn ein Fehler auftritt, wählen Sie Korrigieren, um zu sehen, welche Felder korrigiert werden müssen.
6. Sobald alle Informationen aktualisiert wurden, wählen Sie Finanzierungsanfrage einreichen, um die Finanzierungsanfrage erneut einzureichen.

So reichen Sie einen Antrag erneut ein:

1. Öffnen Sie die Finanzierungsanfrage im Dashboard, indem Sie auf den Hyperlink mit der Finanzanforderungs-ID klicken.
2. Der Grund für die Ablehnung wird in der automatischen Ablehnungs-E-Mail angegeben und kann auch in der Fondsanfrage im Bereich „Aktuelle Zahlen“ auf der Seite „Bargeldantrag“ eingesehen werden.
3. Prüfen Sie zunächst den Grund für die Ablehnung, nehmen Sie dann alle erforderlichen Änderungen an den aktuellen Antragszahlen vor und wählen Sie im Abschnitt „Pläne für Bargeldforderungen“ der Anfrage die Option Barantrag bearbeiten aus.
4. Über die Schaltfläche „Bargeldforderung bearbeiten“ können Sie den Antrag bearbeiten und erneut einreichen. Dadurch wird der Workflow für die Einreichung des Antrags erneut geöffnet, sodass der Partner die Details bearbeiten und am Ende den Antrag offiziell erneut einreichen kann. Der Ablehnungsgrund ist in diesem Workflow nicht sichtbar. Überprüfen Sie daher zuerst den Ablehnungsgrund.
5. Sobald alle erforderlichen Aktualisierungen vorgenommen wurden, wählen Sie „Aktuelle Barzahlung einreichen“ aus, um den Antrag erneut einzureichen.

Mit anderen AWS Partnern in Kontakt treten

AWS Partner Central erleichtert die Zusammenarbeit zwischen AWS Partnern und ermöglicht es ihnen, Kontakte zu knüpfen und Geschäftschancen miteinander zu teilen. Partner können Engagements mit mehreren Partnern entdecken, verbinden und verwalten. Weitere Informationen finden Sie im [Abschnitt Partner Connections im AWS Partner Central Sales Guide](#).

Kanalmanagement

AWS Partner Central Channel Management bietet AWS Lösungsanbietern, Distributoren und Vertriebsverkäufern (Channel-Partnern) Funktionen zur Verwaltung ihrer AWS Konten, die an Channel-Programmen teilnehmen. AWS Partner Central Channel Management wird zusammen mit [AWS Billing Transfer](#) verwendet, um Channel-Partnern den Weiterverkauf an Endkunden zu ermöglichen, während die Kunden den Root-Zugriff auf ihr eigenes AWS Verwaltungskonto behalten.

Zu den wichtigsten Funktionen gehören:

- AWS Konten, die für den Weiterverkauf verwendet werden, zentral verwalten
- Aufbau, Nachverfolgung und Verwaltung von Beziehungen zu Kunden und Vertriebsverkäufern
- Qualifizieren Sie sich für die Vorteile und Rabatte des Partnerprogramms
- Überwachen Sie die Beziehungen zwischen Abrechnungen und Überweisungen zwischen mehreren Konten

Voraussetzungen:

- Aktive Registrierung bei AWS Channel-Programmen (Solution Provider, Distribution oder Distribution Seller)
- AWS Partner Central-Konto mit verknüpftem AWS Konto
- AWS Partner Central-Benutzer mit zugewiesenen Partner Central Channel-IAM-Rollen
- [Erforderliche IAM-Rollen, die in den AWS Konten bereitgestellt werden, die für die Kanalverwaltung verwendet werden](#)
- [AWS Partner Central-Benutzer mit zugewiesenen Partner Central Channel-IAM-Rollen](#)
- Aktives AWS Verwaltungskonto, das für den Empfang von Rechnungen und die Verwaltung von Channel-Programmen verwendet wird

Important

Für die Kanalverwaltungsfunktionen von AWS Partner Central müssen IAM-Rollen sowohl im verknüpften Partner Central-Konto als auch im AWS Verwaltungskonto konfiguriert werden, das für den Empfang von Rechnungen und die AWS Verwaltung von Channel-Programmen verwendet wird. Arbeiten Sie mit Ihrem AWS Partner Central-Cloud-Administrator zusammen, um sicherzustellen, dass die IAM-Berechtigungen konfiguriert sind, und arbeiten Sie mit

Ihrem Alliance-Lead oder Cloud-Administrator zusammen, um IAM-Rollen Partnern Central-Benutzern zuzuordnen. Weitere Informationen zum Zugriff auf das Channel-Management finden Sie in der [API-Referenz](#).

So funktioniert das Kanalmanagement von AWS Partner Central

Der Channel Management-Workflow folgt einem strukturierten Prozess zur Einrichtung und Verwaltung Ihres Wiederverkaufsgeschäfts. So arbeiten die Komponenten zusammen:

1. Programmverwaltungskonten erstellen und aktivieren

Melden Sie Ihre AWS Verwaltungskonten, PMAs um sie mit Ihrer Kanalprogramm-Autorisierung zu verknüpfen. Aktiviere deine Programmverwaltungskonten sofort, indem du Channel-Handshakes verwendest, um die Zustimmung des AWS Verwaltungskontos zu überprüfen.

2. Bauen Sie Beziehungen zu Kunden oder Vertriebsverkäufern auf

Richten Sie Beziehungen ein, um zu definieren, wie Sie mit den einzelnen Kunden- oder AWS Verkäuferverwaltungskonten umgehen, und qualifizieren Sie sich für die Vorteile des Channel-Programms. Wählen Sie für jede Beziehung die entsprechenden Supportmodelle und Einstellungen aus.

3. Richten Sie Serviceperioden ein, um die Abrechnung, Übertragung und das Offboarding zu verwalten (optional)

Fügen Sie Servicezeiträume zu Beziehungen hinzu, um Mindestkündigungsfristen oder feste Bindungsfristen bei der Rechnungsübertragung durchzusetzen. Servicezeiträume für Partner werden hinzugefügt, um Änderungen an der Rechnungsübertragung zu regeln. Diese müssen vom AWS Verwaltungskonto des Kunden akzeptiert werden.

4. Überwachen Sie den Status der Rechnungsübertragung und die Beziehungsliste

Verfolgen Sie den Status der Rechnungsübertragungen für alle Konten und Beziehungen zur Programmverwaltung von einem zentralen Ort aus.

Konten für die Programmverwaltung

Ein Programmverwaltungskonto (PMA) ist ein AWS Verwaltungskonto, mit dem Sie Ihre Teilnahme am AWS Channel-Programm und Ihre Beziehungen zu Kunden oder AWS Konten

von Vertriebsverkäufern verwalten. Jede PMA ist einem einzigen AWS Channel-Programm (AWS Solution Provider, AWS Distribution oder AWS Distribution Seller) zugeordnet.

Topics

- [Erstellen eines Programmverwaltungskontos](#)
- [Aktivierung eines Programmverwaltungskontos](#)

Erstellen eines Programmverwaltungskontos

Um ein Programmverwaltungskonto zu erstellen, benötigen Sie eine AWS Verwaltungskonto-ID und eine aktive Kanalprogrammregistrierung.

Mitgliedskonten und eigenständige Konten können nicht als verwendet werden PMAs. Darüber hinaus können Sie kein AWS Verwaltungskonto verwenden, das bereits als Zahlungskonto in der älteren Version von Partner Central Channel Management integriert ist. Bevor Sie eine PMA mit derselben Konto-ID erstellen können, müssen Sie zuerst das alte Zahlungskonto auslagern.

Zu den gängigen Szenarien für die Erstellung einer neuen PMA gehören:

- Expansion in eine neue geografische Region mit unterschiedlichen Abrechnungsanforderungen
- Einrichtung eines speziellen Kontos für einen bestimmten Geschäftsbereich
- Trennung der Verwaltung verschiedener AWS Kanalprogramme

Um eine PMA zu erstellen

1. Navigieren Sie in AWS Partner Central zu Channel Management.
2. Wählen Sie auf der Registerkarte Konten für die Programmverwaltung die Option Create aus.
3. Geben Sie die AWS Verwaltungskonto-ID ein.
4. Wählen Sie den Kanalprogrammtyp aus.
5. (Optional) Fügen Sie einen beschreibenden Namen für die PMA hinzu.
6. Zur Aktivierung einreichen.

Aktivierung eines Programmverwaltungskontos

Um eine PMA zu aktivieren, muss ein Kanal-Handshake vom AWS Verwaltungskonto akzeptiert werden.

Für Benutzer der Benutzeroberfläche von AWS Partner Central:

- Der Channel-Handshake wird automatisch erstellt, wenn Sie eine PMA erstellen
- Die Root-E-Mail-Adresse des AWS Verwaltungskontos erhält eine Anfrage-E-Mail
- Ein autorisierter Benutzer muss über den eindeutigen Link in der Anfrage-E-Mail auf das eingeladene AWS Verwaltungskonto zugreifen
- In der AWS Konsole des eingeladenen Verwaltungskontos kann er die Anfrage annehmen oder ablehnen

Für CLI/SDK Benutzer:

- Sie müssen ausdrücklich eine Channel-Handshake-Anfrage für das Programmverwaltungs-konto senden
- Die Stamm-E-Mail-Adresse des AWS Verwaltungskontos erhält eine Anfrage-E-Mail
- Der Kontoinhaber muss entweder accept/reject über die AWS Konsole auf das eingeladene AWS Verwaltungskonto zugreifen, indem er den in der Anforderungs-E-Mail angegebenen eindeutigen Link verwendet, oder CLI-Befehle vom eingeladenen AWS Verwaltungskonto accept/reject zum Handshake verwenden

Important

Die Handshake-Anfrage kann nur akzeptiert oder abgelehnt werden, indem Sie sich bei dem eingeladenen AWS Verwaltungskonto anmelden oder darauf zugreifen. Der Partner, der die PMA in Partner Central erstellt hat, muss Zugriff auf dieses Verwaltungskonto haben, um den Aktivierungsprozess abschließen zu können.

Kanalbeziehungen

Kanalbeziehungen in AWS Partner Central bieten eine zentrale Möglichkeit, Verbindungen zwischen Ihren Programmverwaltungs-konten und Ihren Kunden, Vertriebsverkäufern oder internen AWS Organizations zu verwalten.

Channel Management unterstützt drei Arten von Beziehungen:

- Endkunde: Direkte Wiederverkaufsbeziehungen zu Organisationen, die Dienstleistungen erwerben AWS
- Vertriebsverkäufer: Nachgeschaltete Wiederverkaufspartner, die im Rahmen Ihrer Vertriebsvereinbarung tätig sind (nur für Vertriebspartner)
- Intern: AWS Eigenverbrauch des Partners im Zusammenhang mit der Erprobung und Entwicklung seines Vertriebskanals

Topics

- [Eine Beziehung aufbauen](#)

Eine Beziehung aufbauen

Wenn Sie eine neue Beziehung erstellen, müssen Sie bestimmte Informationen angeben, um die Verbindung richtig zu konfigurieren:

Erforderliche Informationen:

- AWS Verwaltungskonto-ID der customer/seller Organisation
- Art der Beziehung
- Kundensektor (Regierung/Gewerbe)
- Kontomodell (Modell mit Bedingungen für Lösungsanbieter [SPTM] /Kontomodell für Endkunden [ECAM])
- Modell Support

Note

Die gemeldete Beziehung muss mit Ihrer Vereinbarung für Channel-Programme übereinstimmen. Sie können nur Beziehungsdetails auswählen, die den Kontomodellen und Branchen entsprechen, in denen Sie weiterverkaufen dürfen.

Wählen Sie ein Support-Modell

Support-Beziehungen definieren, wie Sie Ihren Kunden Support bieten. Sie können für jede Beziehung eigene Supportmodelle anwenden und gleichzeitig Kunden und Vertriebsverkäufer von einem einzigen PMA aus betreuen.

Unterstützte Modelloptionen:

- Bestehendes Supportmodell beibehalten: Den aktuellen Supportplan beibehalten
- Support für Wiederverkäufer: Ersetzen Sie den aktuellen Supportplan durch einen neuen Plan zu Wiederverkaufspreisen
- Von Partnern geführter Support: Falls berechtigt, verwalten Sie den Support für Ihren Kunden direkt

Einzelheiten zum Support:

- Bevorzugter TAM-Standort: Wählen Sie die bevorzugte Region für den AWS Technical Account Manager
- Umfang des Supports: Definieren Sie, ob der Support für das Verwaltungskonto oder die gesamte Organisation gilt
- Gebührenkonto-ID: Geben Sie gegebenenfalls das Rechnungskonto für die konsolidierte Support-Rechnungsstellung an
- Support-Anbieter: Wenn Sie ein Vertriebsverkäufer sind und PLS für ein Endkundenkonto wählen, geben Sie an, wer den Kunden unterstützt

Servicezeiträume

Leistungszeiträume führen zu gegenseitigen Vereinbarungen, die einseitige Änderungen der Rechnungsüberweisungen während bestimmter Bindungszeiträume verhindern. Partner können entweder Mindestanforderungen für die Kündigungsfrist oder befristete Verpflichtungen festlegen, sodass sie flexibel an bestehende Serviceverträge und Geschäftsanforderungen angepasst werden können. Serviceperioden hängen mit den Beziehungen zu den Vertriebskanälen zusammen und bieten zusätzliche Steuerungsoptionen für Kanalbeziehungen.

Servicezeiten unterstützen zwei Arten von Vereinbarungen:

- Mindestkündigungsfristen — Es ist eine Frist von 14, 30 oder 60 Tagen erforderlich, bevor eine der Parteien das Verhältnis zur Rechnungsübertragung ändern oder kündigen kann

- Befristete Verpflichtungen — Richten Sie verbindliche Vereinbarungen mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr ein, die den Serviceverträgen entsprechen

Topics

- [Erstellung eines Servicezeitraums](#)
- [Verwaltung eines aktiven Servicezeitraums](#)
- [Vorzeitige Kündigung](#)

Erstellung eines Servicezeitraums

Serviceperioden können mithilfe von Partner Central Channel Management zu jeder Kanalbeziehung hinzugefügt werden.

1. Den Servicezeitraum einleiten — Channel-Partner erstellen Einladungen für den Servicezeitraum für bestimmte Beziehungen und geben entweder Mindestanforderungen für die Kündigungsfrist (14, 30 oder 60 Tage) oder befristete Verpflichtungen (60-365 Tage) an.
2. Kundenbenachrichtigung — Ein Channel-Handshake wird automatisch erstellt und das AWS Verwaltungskonto des Endkunden erhält eine E-Mail-Benachrichtigung mit einem eindeutigen Antwortlink.
3. Kundenbewertung und Antwort — Ein autorisierter Benutzer aus dem AWS Verwaltungskonto des Kunden muss:
 - Greifen Sie über den eindeutigen Link in der E-Mail auf die Einladung zu
 - Melden Sie sich bei deren AWS Konsole an, um die vorgeschlagenen Bedingungen für den Servicezeitraum zu überprüfen
 - Akzeptieren Sie die Servicezeitvereinbarung oder lehnen Sie sie ab
4. Aktivierung des Servicezeitraums — Sobald der Kunde den Channel-Handshake akzeptiert hat, wird der Servicezeitraum aktiv und regelt das Verhältnis zur Rechnungsübertragung gemäß den vereinbarten Bedingungen.

Verwaltung eines aktiven Servicezeitraums

Aktive Serviceperioden wirken sich auf die Erfahrung beider Parteien mit der Verwaltung von Billing Transfer in der Billing and Cost Management-Konsole aus. Partner können aktive Serviceperioden über das Kanalmanagement von AWS Partner Central einsehen und verwalten.

- Befristete Verpflichtungen verhindern, dass eine Partei die Rechnungsübertragung ändern kann, bis der Garantiezeitraum abgelaufen ist
- Bei Änderungen der Abrechnungstransfers muss die angegebene Vorankündigungsfrist eingehalten werden

Ersetzung von Serviceperioden

Partner müssen möglicherweise einen bestehenden aktiven Servicezeitraum durch neue Bedingungen ersetzen, um sich ändernden Geschäftsanforderungen oder Vertragsverlängerungen Rechnung zu tragen. Der Austauschprozess gewährleistet die kontinuierliche Verwaltung der Beziehung zwischen Rechnungsstellung und Übertragung und aktualisiert gleichzeitig die Parameter für den Servicezeitraum.

Wann muss ein Servicezeitraum ersetzt werden

- Umstellung von einer Mindestkündigungsfrist auf eine befristete Verpflichtung (oder umgekehrt)
- Verlängerung oder Änderung der Laufzeit einer befristeten Verpflichtung
- Anpassung der Anforderungen an die Mindestkündigungsfrist (z. B. Änderung von 30 auf 60 Tage)
- Verlängerung einer ablaufenden befristeten Vereinbarung mit aktualisierten Bedingungen

Prozess des Austauschs

1. Der Partner leitet den Austausch ein — Vertriebspartner greifen über das Channel Relationship Management von AWS Partner Central auf den aktiven Servicezeitraum zu und wählen die Option, den Servicezeitraum zu ersetzen. Die Partner legen die Bedingungen für den neuen Servicezeitraum fest (entweder aktualisierte Mindestkündigungstage oder neue start/end Termine für befristete Verträge) und können optional einen Kontext angeben, in dem der Grund für den Austausch erläutert wird.
2. Kundenbenachrichtigung — Es wird automatisch ein neuer Channel-Handshake für den Servicezeitraum erstellt, und das AWS Verwaltungskonto des Endkunden erhält eine E-Mail-Benachrichtigung mit einem eindeutigen Link, über den die vorgeschlagenen Ersatzbedingungen überprüft werden können.
3. Kundenbewertung und Antwort — Ein autorisierter Benutzer aus dem AWS Verwaltungskonto des Kunden muss:
 - Greifen Sie über den bereitgestellten Link auf die Ersatzanfrage zu

- Melden Sie sich bei der AWS Konsole an, um die Bedingungen für den neuen Servicezeitraum und die Erläuterungen des Partners zu lesen
 - Akzeptieren Sie die Ersatzanfrage oder lehnen Sie sie ab
4. Reibungsloser Übergang — Wenn der Kunde den Ersatz-Handshake akzeptiert:
- Der vorherige Servicezeitraum endet sofort
 - Der neue Servicezeitraum wird mit den aktualisierten Bedingungen aktiv
 - Die Beziehung zwischen Abrechnung und Übertragung wird im Rahmen der neuen Regelung für den Servicezeitraum ununterbrochen fortgeführt
 - Beide Parteien erhalten Bestätigungsbenachrichtigungen

Wichtige Überlegungen

- Wenn der Kunde die Ersatzanfrage ablehnt, wird der ursprüngliche Servicezeitraum zu den bestehenden Bedingungen fortgesetzt
- Für jede Beziehung kann jeweils nur ein Handshake für den ausstehenden Servicezeitraum existieren
- Ersatzanfragen laufen nach 30 Tagen ab, wenn sie vom Kunden nicht akzeptiert werden
- Die Ersatzhistorie wird zu Prüfungszwecken im Beziehungsdatensatz gespeichert
- Das Ersetzen eines Servicezeitraums hat keine Auswirkungen auf die zugrunde liegende Beziehung zwischen Abrechnung und Übertragung

Vorzeitige Kündigung

Partner können eine vorzeitige Kündigung von Dienstzeiten vor deren natürlichem Ablauf beantragen, aber beide Parteien müssen ihre Zustimmung im Rahmen eines weiteren Channel-Handshake-Verfahrens einvernehmlich vereinbaren.

Wer kann die Kündigung einleiten:

- Nur Vertriebspartner können Anträge auf vorzeitige Kündigung stellen
- Endkunden können nicht direkt über die AWS Konsole eine Kündigung beantragen
- Kunden, die einen Servicezeitraum vorzeitig beenden möchten, sollten sich an ihren Channel-Partner wenden, um eine Kündigung zu beantragen

Kündigungsprozess:

1. Partner initiiert Anfrage — Channel-Partner greifen über AWS Partner Central auf den aktiven Servicezeitraum zu und wählen die Option, den Vertrag vorzeitig zu beenden. Partner können optional einen Kontext angeben, in dem der Grund für die Kündigung erläutert wird.
2. Kundenbenachrichtigung — Es wird ein Handshake für den Kündigungskanal erstellt und der Endkunde erhält eine E-Mail-Benachrichtigung mit einem eindeutigen Link zur Überprüfung der Kündigungsanfrage.
3. Kundenbewertung und Zustimmung — Ein autorisierter Benutzer aus dem AWS Verwaltungskonto des Kunden muss:
 - Greifen Sie über den bereitgestellten Link auf die Kündigungsanfrage zu
 - Melden Sie sich bei der AWS Konsole an, um die Kündigungsdetails und die Erklärung des Partners zu lesen
 - Akzeptieren Sie den Antrag auf vorzeitige Kündigung oder lehnen Sie ihn ab
4. Sofortige Wirkung — Wenn der Kunde den Kündigungs-Handschatz akzeptiert:
 - Die Servicezeit endet sofort
 - Beide Parteien erlangen sofort die volle Kontrolle über das Verhältnis zwischen Abrechnung und Übertragung
 - Die standardmäßige Verwaltung von Abrechnungstransfers ist wieder über die AWS Billing and Cost Management-Konsole verfügbar
 - Beide Parteien erhalten Bestätigungsbenachrichtigungen

Wichtige Überlegungen:

- Wenn der Kunde die Kündigungsanfrage ablehnt, wird der Servicezeitraum zu den ursprünglichen Bedingungen fortgesetzt
- Mit der Kündigung eines Servicezeitraums wird lediglich der Vertrag beendet — die zugrundeliegende Rechnungsübertragung wird dadurch nicht automatisch unterbrochen
- Nach der Kündigung kann jede Partei die Rechnungsübertragung gemäß den Standardverfahren verwalten AWS
- Beendete Serviceperioden bleiben zu Prüfungszwecken in der Beziehungshistorie sichtbar

Migration älterer Channel-Konten

In diesem Leitfaden wird erklärt, wie AWS Vertriebspartner ihre bestehenden Channel-Endkunden in von Partnern kontrollierten AWS Organizations auf die Fakturierung umstellen können, sodass Kunden unabhängige AWS Organizations beibehalten können, während die Partner die Verantwortung für die Abrechnung behalten.

Vertriebspartner haben zwei Möglichkeiten, bestehende Endkundenkonten auf Fakturierung umzustellen:

Vollständige Übertragung der Organisation

Überführen Sie Ihre bestehende AWS Organisation in den Besitz des Kunden und behalten Sie gleichzeitig die Verantwortung für die Rechnungsstellung durch die Übertragung der Rechnungsstellung. Dieser Prozess beinhaltet die Übertragung der Inhaberschaft des Stammkontos auf den Kunden, nachdem die Rechnungsübertragung eingerichtet wurde, wobei alle bestehenden Organisationskonfigurationen und Serviceintegrationen beibehalten werden.

Vorteile:

- Behält alle vorhandenen Organisationskonfigurationen bei
- Minimiert die technische Komplexität und die Migrationszeit
- Behält Serviceabhängigkeiten und Integrationen bei

Wichtige Überlegungen:

- Am besten geeignet für Single-Tenant-Organisationen
- Historische Abrechnungsdaten werden für den Kunden sichtbar
- Der Partner muss die Rechnungsübertragung einrichten, bevor er die Root-Inhaberschaft überträgt

Übertragung des Mitgliedskontos

Verschieben Sie einzelne Mitgliedskonten von Ihrer bestehenden AWS Organisation auf eine neue Organisation, die sich im Besitz eines Kunden befindet. Dieser Prozess umfasst die Erstellung einer neuen Organisation für den Kunden, die Einrichtung der Rechnungsübertragung und die anschließende Migration der Mitgliedskonten.

Vorteile:

- Sorgt während der gesamten Migration für Datenschutz bei der Abrechnung
- Bietet Flexibilität bei der Planung der Migration
- Funktioniert sowohl für Unternehmen mit einem Mandanten als auch für Unternehmen mit mehreren Mandanten

Wichtige Überlegungen:

- Erfordert die Neuerstellung von Konfigurationen auf Organisationsebene
- Abhängigkeiten auf Organisationsebene müssen identifiziert und neu erstellt werden
- Längerer Migrationszeitraum als vollständige Übertragung der Organisation

Übertragung der Eigentümerschaft der Organisation

Dieser Migrationspfad überträgt die Eigentümerschaft des Stammkontos einer bestehenden AWS Organisation auf Ihren Kunden, wobei die Verantwortung für die Rechnungsstellung durch die Übertragung der Rechnungsstellung erhalten bleibt.

Voraussetzungen:

- Die Organisation muss sich im Modus mit allen Funktionen befinden
- Der Kunde muss über eine E-Mail-Adresse verfügen, über die er das Root-Konto besitzt
- Das Unternehmen bedient die Workloads eines Kunden

Schritte zur Migration:

Gehen Sie wie folgt vor, um sicherzustellen, dass der discount während des gesamten Migrationsprozesses lückenlos angewendet wird:

1. Definieren Sie ein neues Partner Management Account (PMA)

Erstellen Sie ein neues AWS Konto, das als Ihr Partnerverwaltungskonto dient, und registrieren Sie dieses Konto als PMA in Partner Central. Dieses Konto ist für die Abrechnung und Bezahlung der Kundenorganisation verantwortlich.

2. Identifizieren Sie das Verwaltungskonto des bestehenden Kunden, der migriert werden soll

Identifizieren Sie das AWS Konto, das derzeit als Verwaltungskonto (bisheriges Zahlerkonto) der Organisation des Kunden dient, die Sie auf Fakturierung umstellen möchten.

3. Richten Sie eine Vertriebspartnerschaft mit Partner Central ein

Erstellen Sie in Partner Central eine Kanalbeziehung zwischen Ihrem neuen Partner Management-Konto (ab Schritt 1) und dem alten Zahlerkonto des Kunden (ab Schritt 2). Da in dieser Organisation die Workloads Ihrer Endkunden gespeichert sind, können Sie das Konto als „Endkundenbeziehung“ hinzufügen.

4. Richten Sie die Rechnungsübertragung ein

Navigieren Sie von Ihrem neuen Partnerverwaltungskonto aus zur AWS Billing and Cost Management-Konsole. Wählen Sie Abrechnungsübertragungen aus und erstellen Sie eine neue Überweisung, indem Sie die AWS Verwaltungskonto-ID Ihres Kunden eingeben. Ihr Kunde erhält eine E-Mail-Benachrichtigung und muss die Übertragung in seiner AWS Konsole akzeptieren.

5. Warten Sie, bis die Rechnungsübertragung wirksam wird

Warten Sie, bis die Rechnungsübertragung aktiv wird. Dies erfolgt am ersten Tag des Folgemonats nach der Annahme. Fahren Sie erst mit den nächsten Schritten fort, wenn die Rechnungsübertragung aktiv ist.

6. Bereiten Sie die Organisation auf die Übertragung vor

Aktualisieren Sie die Rechnungsinformationen des Verwaltungskontos in der AWS Billing and Cost Management Kostenmanagement-Konsole, sodass sie die Daten Ihres Kunden widerspiegeln.

7. Die Inhaberschaft des Stammkontos

Melden Sie sich beim Root-Konto der Organisation an und navigieren Sie in der AWS Management Console zu Mein Konto. Entfernen Sie alle Partner-MFA-Geräte oder andere partnerspezifische Sicherheitskonfigurationen. Aktualisieren Sie die E-Mail-Adresse des Root-Benutzers auf die Domain Ihres Kunden. Der Kunde erhält eine E-Mail, um den Zugriff auf sein Root-Konto zu aktivieren. Schließen Sie diesen Schritt innerhalb von 60 Tagen nach Inkrafttreten der Rechnungsübertragung ab.

8. Überprüfen Sie den Abschluss der Übertragung

Nachdem der Kunde die Inhaberschaft akzeptiert hat, vergewissere dich, dass die Rechnungsübertragung weiterhin aktiv ist und deine Organisation weiterhin Rechnungen erhält. Der Kunde sollte nun vollen Root-Zugriff haben, um seine Organisation zu verwalten,

während die Rechnungsstellung über die festgelegte Abrechnungsübertragung weiterhin bei Ihrer Organisation liegt.

Important

Die vollständige Übertragung der Organisation ist zwar der technisch einfachste Weg für die Migration, aber Partner sollten sich darüber im Klaren sein, dass bei diesem Ansatz ihre historischen Abrechnungsdaten dem neuen Organisationsinhaber zugänglich gemacht werden. Dazu gehören alle Abrechnungsinformationen wie Preise, Reserved Instances und Sparpläne, die vor der Eigentumsübertragung existierten.

Übertragung von Mitgliedskonten

Bei diesem Migrationspfad werden einzelne Mitgliedskonten von Ihrer bestehenden AWS Organisation auf eine neue, kundeneigene Organisation übertragen, wobei die Verantwortung für die Rechnungsstellung durch die Übertragung der Rechnungsstellung erhalten bleibt.

Voraussetzungen:

- Der Kunde benötigt ein Verwaltungskonto für seine neue Organisation
- Liste der zu übertragenden Mitgliedskonten
- Dokumentation aller organisatorischen Abhängigkeiten innerhalb jedes zu übertragenden Mitgliedskontos

Schritte zur Migration:

1. Richten Sie die neue Organisation des Kunden ein

Legen Sie zunächst das Ziel für Mitgliedskonten fest. Der Kunde muss entweder ein neues AWS Konto erstellen oder ein vorhandenes Konto als Verwaltungskonto angeben. Aktivieren Sie in der AWS Organisationskonsole dieses Kontos die Option AWS Organizations und konfigurieren Sie die ersten Organisationseinstellungen. Dadurch wird die Zielumgebung für die Mitgliedskonten erstellt.

2. Richten Sie die Rechnungsübertragung ein

Bevor Sie Mitgliedskonten verschieben, richten Sie die Rechnungsübertragung ein, um sicherzustellen, dass die Rechnungsstellung kontinuierlich erfolgt. Erstellen Sie in AWS Partner Central eine Rechnungsübertragung vom neuen Verwaltungskonto des Kunden auf Ihr Programmverwaltungskonto (PMA). Der Kunde muss diese Übertragung in seiner AWS Billing and Cost Management-Konsole akzeptieren. Warten Sie, bis die Rechnungsübertragung am ersten Tag des nächsten Monats aktiv wird, bevor Sie mit der Kontomigration fortfahren.

3. Bereiten Sie die Migration des Mitgliedskontos vor

Prüfen Sie die Abhängigkeiten auf Organisationsebene für die Mitgliedskonten, die Sie migrieren möchten. Entfernen oder dokumentieren Sie alle Servicesteuerungsrichtlinien, Konfigurationen für die gemeinsame Nutzung von Ressourcen oder delegierte Administratoreinstellungen, die in der neuen Organisation neu erstellt werden müssen. Stellen Sie sicher, dass Sie über einen Plan zur Rekonstruktion der erforderlichen Konfigurationen in der Organisation des Kunden verfügen.

4. Mitgliedskonten übertragen

Sobald die Rechnungsübertragung aktiv ist, beginnen Sie mit der Kontomigration. Senden Sie von der neuen Organisation des Kunden aus Einladungen an jedes Mitgliedskonto, das Sie übertragen möchten. Melden Sie sich bei jedem Mitgliedskonto an, um diese Einladungen anzunehmen. Die Mitgliedskonten verlassen dann die bisherige Partnerorganisation und treten der Organisation des Kunden bei. Stimmen Sie sich mit dem Endkunden ab, um alle erforderlichen Organisationskonfigurationen in seiner neuen Umgebung neu aufzubauen.

Important

Stellen Sie sicher, dass die Rechnungsübertragung aktiv ist, bevor Sie Übertragungen von Mitgliedskonten veranlassen. Dadurch bleibt während des gesamten Migrationsprozesses die ordnungsgemäße Verantwortung für die Rechnungsstellung gewahrt.

Zuordnen von IAM-Rollen zu einem Channel Management-Benutzer

In diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) -Rollen Ihren Channel Management Service-Benutzern in AWS Partner Central zuordnen. Diese IAM-Rollenzuordnung ist erforderlich, damit Partner Central-Benutzer auf die Funktionen

von Partner Central Channel Management zugreifen können. Durch die Zuordnung können Partner Central Channel Management-Benutzer Aktionen auf dem AWS Partner AWS Central-Konto ausführen. Wenn Partner Central-Benutzer eine IAM-Rolle für den Zugriff auf den AWS Partner Central Channel auswählen, APIs werden Funktionen wie Channel Program Management Account und Relationship Management aktiviert.

Vor der Zuordnung müssen Sie zunächst die folgenden Schritte ausführen:

- [Verknüpfen Sie Ihr AWS Partner Central-Konto mit einem verknüpften Partner AWS Central-Konto.](#)
- [Erstellen Sie IAM-Rollen im verknüpften AWS Konto von AWS Partner Central.](#)
- Fügen Sie bei der Erstellung von IAM-Rollen die `AWSPartnerCentralChannelManagement` verwaltete Richtlinie zur Rolle hinzu, um Benutzern von AWS Partner Central Berechtigungen zur Durchführung von Channel-Management-Aktionen zu gewähren. Weitere Informationen finden Sie unter [Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).
- Fügen Sie den IAM-Rollen die folgende benutzerdefinierte Vertrauensrichtlinie hinzu, damit AWS Partner Central die AWS IAM-Rollen zuordnen kann.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```


So ordnen Sie einem Nicht-Cloud-Admin-Benutzer eine IAM-Rolle in AWS Partner Central zu

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie auf der Startseite von AWS Partner Central im Bereich AWS Kontoverknüpfung die Option Verlinktes Konto verwalten aus.
3. Wählen Sie auf der Seite zur AWS Kontoverknüpfung die Option IAM-Rollen verwalten aus.

4. Wählen Sie im Bereich „Nicht-Cloud-Administratorbenutzer“ die Partnerbenutzer aus, denen Sie Zugriff gewähren möchten, und wählen Sie dann „IAM-Rolle zuordnen“ aus.
5. Wählen Sie die erstellte IAM-Rolle, die die obige Kanalrichtlinie enthält, aus der Dropdownliste aus.
6. Wählen Sie Map-Rolle aus.

So heben Sie die Zuordnung einer AWS Partner Central IAM-Rolle zu einem Nicht-Cloud-Admin-Benutzer auf

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie auf der Startseite von AWS Partner Central im Bereich AWS Kontoverknüpfung die Option Verlinktes Konto verwalten aus.
3. Wählen Sie auf der Seite zur AWS Kontoverknüpfung die Option IAM-Rollen verwalten aus.
4. Wählen Sie im Bereich „Nicht-Cloud-Administratorbenutzer“ die Partnerbenutzer aus, denen Sie den Zugriff entziehen möchten, und wählen Sie dann „IAM-Rolle aufheben“ aus.
5. Wählen Sie die IAM-Rolle aus der Dropdownliste aus.
6. Wählen Sie „Rolle aufheben“.

 **Important**

Für die Kanalverwaltungsfunktionen von AWS Partner Central müssen IAM-Rollen sowohl im verknüpften Partner Central-Konto als auch im AWS Verwaltungskonto konfiguriert werden, das für den Empfang von Rechnungen und die AWS Verwaltung von Channel-Programmen verwendet wird. Arbeiten Sie mit Ihrem AWS Partner Central-Cloud-Administrator zusammen, um sicherzustellen, dass die IAM-Berechtigungen konfiguriert sind, und arbeiten Sie mit Ihrem Alliance-Lead oder Cloud-Administrator zusammen, um IAM-Rollen Partnern Central-Benutzern zuzuordnen. Weitere Informationen zum Zugriff auf das Channel-Management finden Sie in der [API-Referenz](#).

Fortschrittsverfolgung mit Partneranalysen und Marketplace-Insights

Die Dashboards Partner Analytics und Marketplace Insights bieten AWS-Partnern und Marketplace-Verkäufern anhand interaktiver Visualisierungen und anpassbarer Berichte Echtzeiteinblicke in ihre Produktleistung, einschließlich Kundennutzungsmuster, Umsatztrends und Abonnementkennzahlen. Marketplace-Verkäufer können wichtige Leistungsindikatoren wie monatliche wiederkehrende Umsätze, Kundenakquisitionskosten, Konversionsraten und die geografische Verteilung der Kunden verfolgen und so datengestützte Entscheidungen zur Optimierung ihrer AWS Marketplace Marketplace-Strategie treffen.

Note

Analyseseiten von Partnern ohne ausreichende Daten funktionieren nicht wie erwartet. Benutzern wird ein Fehler angezeigt. Um festzustellen, ob der Fehler auf IAM-Berechtigungen oder auf unzureichende Daten zurückzuführen ist, können Benutzer zu bestimmten Dashboards mit unterschiedlichen Datenquellen navigieren.

Weitere Informationen finden Sie unter [Navigieren in AWS Partner Central](#). In der Dokumentation zu [AWS verwalteten Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#) finden Sie Informationen zu den Zugriffsrichtlinien für die Dashboards.

Topics

- [Analyse-Dashboard für Partner](#)
- [Dashboard „Seller Insights“](#)
- [Häufig gestellte Fragen zu Partneranalysen und Verkäuferinformationen \(FAQs\)](#)

Analyse-Dashboard für Partner

Partner Analytics umfasst 8 Dashboards, mit denen Sie die Daten filtern, sortieren und detailliert untersuchen können, die Sie für die Verwaltung Ihrer ACE-Opportunities und AWS-Leads, Investitionen, von uns geleiteten Marketingkampagnen sowie Schulungen und Zertifizierungen benötigen. Um innerhalb des Dashboards zwischen den Dashboards zu navigieren, klicken Sie einfach auf das gewünschte Dashboard.

Die 8 Dashboards sind:

- [Auf einen Blick](#): Umfassende Visualisierung funktionsübergreifender KPIs und kritischer Erfolgskennzahlen, aggregiert aus den wichtigsten operativen Bereichen.
- [Chancen](#): Quantitative Analyse von Opportunitätsströmen AWS und von Partnern vermittelten Geschäftschancen mit Kennzahlen zur Pipeline-Geschwindigkeit, Modellen zur Umsatzprognose und statistischen Konversionsanalysen.
- [Leads](#): Systematische Verfolgung der Leadakquise und -entwicklung mit detaillierter Analyse der Konversionsrate und Kennzahlen zur Quellenzuweisung.
- [Investitionen](#): Datengestützte Einblicke in die Nutzung von Finanzmitteln, einschließlich Kennzahlen zu Anträgen und hierarchischer Analyse der Verteilung der Finanzierungsquellen.
- [Kanal](#): Mehrdimensionale Analyse der Anreizprogramme für Lösungsanbieter und Vertriebssysteme, einschließlich der Nutzung von CEI-Leistungen und der Leistung der Rabattmechanismen im öffentlichen Sektor und in Wachstumssegmenten.
- [Marketingkampagnen: Detaillierte](#) Untersuchung der Wirksamkeit von AWS Marketinginitiativen mit integrierter lead-to-opportunity Konversionsmodellierung und Kennzahlen zum Fortschreiten des Trichters.
- [Schulungen und Zertifizierungen](#): Quantitative Bewertung der Entwicklung organisatorischer Fähigkeiten, Nachverfolgung von Zertifizierungen, Abschlussquoten von Akkreditierungen und Kennzahlen zum Fortschritt von Schulungsprogrammen.

In den Partner Insights-Dashboards navigieren

In diesem Abschnitt werden die Steuerelemente, Filter und Funktionen des Partner Insights-Dashboards beschrieben.

Nach Datum filtern — Vordefinierte Drop-down-Menüs

Der Datumsfilter in Partner Analytics umfasst zwei Mechanismen, mit denen Sie bestimmte Zeiträume detailliert aufschlüsseln können: voreingestellte Dropdownoptionen, die auf häufig verwendeten Zeiträumen basieren, und benutzerdefinierte Filterung nach bestimmten Datumsbereichen. Die in diesem Filter ausgewählten Datumsbereiche werden automatisch auf alle Metriken und Tabellen im Dashboard sowie auf alle anderen Dashboards angewendet, sofern nicht anders angegeben.

Da einige Metriken in Partner Analytics und Marketplace Insights in unterschiedlichen Abständen aktualisiert werden, variieren die voreingestellten Datumsfilteroptionen je nach Dashboard.

- Opportunities und Leads verfügen über voreingestellte Dropdownoptionen wie Letzte 30 Tage, Letzte 60 Tage, Letzte 90 Tage, Letzte 12 Monate (TTM) und Jahr bis heute (YTD).
- Für alle anderen Dashboards gehören zu den voreingestellten Dropdownoptionen „Letzter verfügbarer Monat“, „Letzte verfügbare Monate“, „Letzte verfügbare Monate“, „Letzte verfügbare Monate“, „Jahr im Jahresvergleich“ (im Jahresvergleich) und „Jahr bis heute“ (YTD). Da einige Metriken nicht täglich aktualisiert werden, können die genauen Filter „Letzte X Tage“ nicht auf diese Metriken angewendet werden, im Gegensatz zu täglichen Aktualisierungen. KPIs Daher sind die für das gesamte Dashboard geltenden Datumsfilter in einigen Dashboards auf die Drop-down-Optionen „Letzte X verfügbare Monate“ beschränkt. Die Dashboard-Logik wendet automatisch relevante Datumsfilter auf jede Metrik an, die auf die Aktualisierungsintervalle dieser Metriken abgestimmt sind. Wenn für den aktuellen Monat keine Daten verfügbar sind, bezieht das Dashboard den nächsthöheren verfügbaren Monat.

Nach Datum filtern — Benutzerdefiniert

Zusätzlich zu den voreingestellten Datumsfiltern, oder legen Sie einen benutzerdefinierten Datumsbereich fest. Beachten Sie, dass die Kennzahlen zu Rabatten weiterhin auf monatlicher Ebene angezeigt werden. Um das genaue Start- und Enddatum anzugeben:

- Wählen Sie im Drop-down-Menü für den Datumsfilter die Option „Benutzerdefiniert“.
- Klicken Sie auf die Suchleiste „Startdatum“, um ein Kalender-Popup zu öffnen. Wählen Sie dann das gewünschte Filter-Startdatum im Kalender aus.
- Wiederholen Sie Schritt 2 mit der Suchleiste „Enddatum“.

Datumswerte zum Filtern nach Datum:

- Als Opportunity-Datum wird standardmäßig das vom Partner angenommene Datum für empfohlene Opportunities und AWS das Abgabedatum der Opportunity für vom Partner empfohlene Opportunities vorgegeben
- Für die Kennzeichnung des Lead-Datums wird standardmäßig das Erstellungsdatum verwendet, unabhängig davon, wann der Lead zuletzt geändert wurde.
- Das Investitionsdatum ist standardmäßig auf „Ausgestellte Gutschrift“ und „Eingelöste Gutschrift — Erstellungsdatum der Werbeaktion“ voreingestellt (das Datum, an dem ein Guthabencode generiert wurde). Alle Barmittel KPIs und genehmigten Kredite — Datum der Vorabgenehmigung. Rabatte folgen dem Abrechnungszeitraum.

- Als Datum für Marketingkampagnen werden standardmäßig kampagnenbezogene Daten verwendet, die Opportunity-Metriken beziehen sich auf das Opportunity-Datum, die Pipeline gibt das Erstellungsdatum der Opportunity für AO und das Genehmigungsdatum für PO an, der Umsatz verwendet das Startdatum der Opportunity und die Kennzahlen zu Kampagnen-bezogenen Leads verwenden das Leaddatum.
- Das Schulungs- und Zertifizierungsdatum ist standardmäßig auf Net New Certification eingestellt. Dies ist das Datum, an dem die Zertifizierung zum ersten Mal verliehen wurde (beinhaltet keine Rezertifizierung), Net New Accreditation verwendet das Abschlussdatum des Kurses und Net New Training verwendet das Abschlussdatum des Kurses.

Auf einen Blick

Das Dashboard „Auf einen Blick“ bietet wichtige Kennzahlen aus jedem Dashboard und bietet nun Einblick in die ACE-Eignung und CRM-Integration. In diesem Dashboard können Sie die Daten filtern, indem Sie ein Start- und Enddatum anpassen oder eine der verfügbaren Optionen auswählen.

Dieses Dashboard enthält Daten zur Gesamtzahl der Opportunities AWS und Leads, die von Partnern stammen, mit year-over-year Einzelheiten sowie zu den kombinierten Geld- und Kreditinvestitionen. Sehen Sie sich abschließend gegebenenfalls Kampagnen- und Marketinginformationen an.

Analyse der Verkaufschancen-Pipeline

Note

Die Daten stehen ab Januar 2021 zum Download zur Verfügung.

Das Opportunity-Dashboard enthält mehrere Filter, mit denen Sie die Co-Selling-Pipeline analysieren können. Die folgenden 4 Diagramme reagieren und passen sich an die Filterauswahl an.

Von Partnern ausgehende Chancentrends (TTM):

- Dropdownfilter zur Anzeige des Diagramms nach „Alle Opportunities“, „gestarteten Opportunities“ und „validierte Opportunities“. Benutzer können mit der ersten Tabelle beginnen, in der sie zwischen gestarteten Opportunities und von Partnern validierten Opportunities hin- und herschalten können.

- Der geschätzte Gesamtumsatz und die Gesamtzahl der Opportunities mit year-over-year Details zu allen Opportunities oder aufgeschlüsselt nach Opportunities, die nur von Partnern initiiert wurden, oder AWS nur Opportunities, die von Partnern initiiert wurden.

Chancenanalyse:

Die Chancenanalyse ermöglicht den Vergleich von Informationen über die Pipeline, gefolgt von den Leistungsbenchmarks. In zwei identischen Diagrammen werden ACE-Daten zum side-by-side Vergleich angezeigt. Entweder wird ein Balkendiagramm angezeigt (wenn für die gewählte Kategorie mehr als 5 Segmente vorhanden sind), oder es wird ein Ringdiagramm angezeigt, wenn 5 oder weniger Segmente für die gewählte Kategorie vorhanden sind. Die Optionen „Opportunities nach Aufschlüsselung“ sind auch als Filter für das vollständige Opportunity-Dashboard verfügbar.

Für Informationen zu bestimmten Opportunities nutzen Sie die Filter- und Sortierfunktionen, die Sie in der Übersicht über Geschäftschancen finden:

1. Passen Sie die Tabelle so an, dass nur kritische Kennzahlen oder Alle Daten angezeigt werden. Oder filtern Sie die angezeigten Daten nur nach offenen Opportunities, nur nach geschlossenen Opportunities oder Alle Opportunities.
2. Gehen Sie bis zu einer bestimmten Verkaufschance vor IDs.
3. Prüfen Sie, ob zwischen der Opportunity-Phase und der von AWS Verkäufern festgestellten AWS Phase operational/data aufgezeichnete Diskrepanzen bestehen (Abweichungen sind rot markiert).
4. Sortieren Sie die Tabellenspalten, ascending/descending um sich auf die wichtigsten Prioritäten zu konzentrieren.

AWS Engagement-Werte:

AWS Die Bewertung der Co-Selling-Empfehlungen bewertet, wie gut Ihre Lösungen so positioniert sind, dass sie den aktuellen und prognostizierten Kundenbedürfnissen gerecht werden. Die Werte „Hoch“, „Mittel“ und „Niedrig“ helfen Ihnen dabei, Ihre aktuellen Stärken und Möglichkeiten für Co-Selling zu ermitteln. AWS Diese Punktzahlen sind derzeit für ACE-berechtigte Partner in den Bereichen Service und Software verfügbar. Punktzahlen werden nicht angezeigt, wenn uns nicht genügend Daten vorliegen, um eine Übereinstimmung zu erzielen, und sie stehen nur Partnern mit einer Spezialisierung zur Verfügung.

Daten im Überblick über die Geschäftschancen:

In dieser Tabelle können Benutzer die Phase der Partner im Vergleich zur AWS Phase sehen. Die Phase spiegelt die AWS Aufzeichnungen im AWS Verkäufer-CRM wider, während der Gesamtwert der Phase die Verkaufschancenphase auf der ACE-Opportunity-Seite widerspiegelt. Bei offenen Verkaufschancen ist mit einigen Unterschieden bei der Statusaufzeichnung zu rechnen, da verschiedene Systeme zu unterschiedlichen Zeiten mit manueller Eingabe aktualisiert werden. Schließlich kann der Benutzer den AWS Marketplace Engagement Score und den AWS Solution Engagement Score sehen, die die Wahrscheinlichkeit angeben, dass dieser Kunde bei AWS Marketplace kauft.

Analyse der Lead-Pipeline

Das Leads-Dashboard enthält mehrere Filter, mit denen Sie sich auf Teilmengen von AWS Lead-Empfehlungen oder sogar auf bestimmte Leads konzentrieren können. Zusätzlich zur Verwendung des Datumsfilters, um die Konversionstrends von Leads und die Herkunft der Leads aufzuschlüsseln, können Sie auch den Filter Lead-Status und die Filterung nach bestimmten Lead-IDs in der Tabelle mit der Lead-Zusammenfassung nutzen, um noch tiefer in die Materie einzutauchen:

- **Lead-ID:** Filter mit Mehrfachauswahl, um bestimmte Leads anhand ihrer ID zu durchsuchen. Geben Sie die gewünschte (n) ID (s) in das Suchfeld ein und wählen Sie die Leads in der Filterung der Übersichtstabelle aus.
- **Lead-Status:** Wählen Sie einen Filter aus, um AWS Lead-Empfehlungen nach Status zu sortieren. Wählen Sie eine Kombination aus: „Alle auswählen“ (alle Optionen), „Disqualifiziert“, „Offen“, „Qualifiziert“ und „Recherchiert“.

Finanzierung und Investitionen

Bitte navigieren Sie zum [Förderprogramm](#), um weitere Informationen zu erhalten.

Umsatz und Rabatte beim Wiederverkauf

Weitere Informationen finden Sie in den spezifischen Leitfäden für Vertriebspartner: [Solution Provider Program](#) & [Distribution Program](#).

Analysen von Marketingkampagnen

Neben dem datumsweiten Filter für das gesamte Dashboard enthält das Marketingkampagnen-Dashboard auch Filter mit Mehrfachauswahl, mit denen Sie wichtige Kennzahlen für AWS Marketingkampagnen nach bestimmter Kampagne, geografischem Standort (einschließlich Geo-,

Regions- und Länderfiltern) sowie AWS Kundensegment und Branche analysieren können. Mit Ausnahme von Campaign gelten diese Filter auch für Metriken in anderen Dashboards, in denen dieselben Filter oben angezeigt werden (z. B. das Opportunity-Dashboard).

Übersichtskennzahlen finden Sie in der Kampagnenübersicht. Zusätzliche metriksspezifische Aufschlüsselungen finden Sie in den Grafiken unter der Zusammenfassung.

Schulung und Zertifizierungen

Das Dashboard für Schulungen und Zertifizierungen bietet zwei Filterfunktionen zur Analyse der Leistungen von Mitarbeitern:

Kategorienfilter:

- Abschluss der Zertifizierung
- Erlangung der Akkreditierung
- Kennzahlen zum Abschluss der Schulung
- Gesamtzahl der adressierbaren Lernenden innerhalb der Organisation

Geben Sie Filter ein:

Ermöglicht die Datenaggregation mithilfe von zwei unterschiedlichen Messmethoden:

1. Gesamtzahl: Misst jeden Abschluss (Zertifizierung, Akkreditierung oder Schulung) als einzelne Einheit
2. Einzigartige Personen: Aggregiert Erfolge auf individueller Ebene, wobei jede Person als eine Einheit gezählt wird


Beispiel für Differenzierung bei der Messung: Bei einer Organisation mit 10 Mitarbeitern, die jeweils 5 Zertifizierungen besitzen, werden für die Gesamtzahl 50 Zertifizierungen und für einzelne Personen 10 zertifizierte Personen angezeigt.

Dieses Filtersystem ermöglicht eine präzise Nachverfolgung und Analyse der Lernerfolge eines Unternehmens anhand mehrerer analytischer Perspektiven.

Leistungsindex für MAP-Partner (PPI)

In den Themen in diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie den MAP Partner Performance Index (PPI) verstehen und verwenden können. Der PPI hilft Ihnen dabei, die Effektivität Ihres Unternehmens

bei der Durchführung von MAP-Projekten (Migration Acceleration Program) zu verfolgen, und bietet Einblicke zur Verbesserung Ihrer Migrationspraxis.

 Note

Nur Leads der Allianz können auf das Dashboard des Partner Performance Index zugreifen.

Topics

- [Was ist der MAP Partner Performance Index \(PPI\)?](#)
- [Verstehen Sie Ihren PPI-Score](#)
- [Die vier wichtigsten Leistungskennzahlen](#)
- [Leistungsstufen und Vorteile](#)
- [Verwenden des PPI-Dashboards](#)
- [Wie können Sie Ihren PPI-Score verbessern](#)
- [Holen Sie sich Hilfe und Support](#)
- [Zusammenfassung](#)

Was ist der MAP Partner Performance Index (PPI)?

Der MAP Partner Performance Index (PPI) ist ein umfassendes Messsystem, das die Effektivität von AWS Partnern bei der Durchführung erfolgreicher AWS Migrationsprojekte bewertet, bei denen Partner Investitionen beantragt haben. Nachhaltige Investitionen setzen AWS voraus, dass das Programm eine akzeptable Kapitalrendite erzielt. Der PPI wurde entwickelt, um Leistungsträger zu fördern und Leistungen zu korrigieren, die sich negativ auf den ROI auswirken könnten. PPI bietet Ihnen transparente, datengestützte Einblicke in die Leistung Ihrer Migrationspraxis und hilft Ihnen, Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren.

Warum PPI für Ihr Unternehmen wichtig ist

Der PPI hilft Ihnen dabei, eine stärkere Migrationspraxis aufzubauen, indem er transparente, datengestützte Einblicke bietet, von denen sowohl Ihr Unternehmen als auch Ihre Kunden profitieren:

Für Ihr Unternehmen:

- Klarer Einblick in die Leistung Ihrer Migrationspraxis
- Identifizierung spezifischer Bereiche mit Verbesserungspotenzial

- Anerkennung und Belohnung für herausragende Leistungen
- Beschleunigte Genehmigungsverfahren für Leistungsträger
- Gezielter Support dort, wo Sie ihn am dringendsten benötigen
- Wettbewerbsvorteil auf dem Markt

Für Ihre Kunden:

- Zugang zu bewährten, leistungsstarken Migrationspartnern
- Schnellerer Abschluss der Migration und schnellere Wertschöpfung
- Höhere Qualität bei der Ausführung und Lieferung von Projekten
- Größeres Vertrauen in die Projektergebnisse
- Stärkeres Augenmerk auf die optimierten jährlichen Kosten, die einem Kunden entstehen, wenn er seine Workloads auf AWS

Wie PPI Ihr Wachstum unterstützt

PPI ist als Wachstumsinstrument konzipiert, nicht nur als Messsystem. Der Mechanismus bietet Ihnen:

- Einblicke in Ihre Kennzahlen und Leistungstrends in Echtzeit, anhand derer Sie Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren und die Migrationspraxis verbessern können
- Je nach Ihren Möglichkeiten erhalten Sie gezielte Unterstützung in den jeweiligen Bereichen von AWS
- Gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden und dadurch mehr Umsatz
- Eine Gelegenheit, mehr Empfehlungen von AWS
- Reduzieren Sie den Verwaltungsaufwand für bewährte Exzellenz

Verstehen Sie Ihren PPI-Score

Ihr PPI-Score ist ein einziger Prozentsatz, der Ihre allgemeine Effektivität in vier wichtigen Leistungsbereichen widerspiegelt. Die Punktzahl reicht von 33% bis 100%, wobei höhere Werte auf eine stärkere Leistung hindeuten.

Funktionsweise der Bewertung

PPI bewertet Ihre Leistung anhand von vier Schlüsselkennzahlen:

- Erfolgsrate bei der Migration — Ihre Fähigkeit, finanzierte Bewertungen in Migrationsprojekte umzuwandeln
- Schnelle Wertschöpfung — Wie schnell helfen Sie Ihren Kunden, nach Beginn der Migration einen Mehrwert zu erzielen
- Erfolgreiches Portfolio — Gesamtumsatzsteigerung bei allen abgeschlossenen Projekten
- Projekterfolg — Leistung und Konsistenz einzelner Projekte

Für jede Kennzahl erhalten Sie je nach Ihrer Leistung eine Punktzahl von 1, 2 oder 3 Punkten:

Ergebnis	Leistungstrack	Description
3 Punkte	Leistungsstarker Track	Übertrifft die Erwartungen; beweist Exzellenz
2 Punkte	Kernprogrammpunkt	Erfüllt die Erwartungen; solide Ausführung
1 Punkt	Wendeweg	Unter den Erwartungen; Verbesserung erforderlich

Berechnung Ihres gesamten PPI-Scores:

$\text{PPI-Score} = (\text{Summe der metrischen Werte})/12$

Beispiel: Wenn Sie bei allen vier Kennzahlen 2 Punkte erzielen: $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67\%$

Note

Wenn Sie nicht über genügend Daten für eine bestimmte Kennzahl verfügen (z. B. zu wenige abgeschlossene Projekte), verwenden wir den Durchschnitt Ihrer anderen gültigen Werte, um diese Kennzahl zu berechnen. Dadurch wird sichergestellt, dass neue oder wachsende Partner nicht zu Unrecht bestraft werden.

Leistungsspuren

Basierend auf Ihrem PPI-Score werden Sie in eine von drei Leistungsstufen eingeteilt:

Stufe	Punktebereich	Description
Leistungsstarker Track	67% — 100%	Partner, die bei allen Kennzahlen die besten Ergebnisse erzielen
Kernprogrammpunkt	50 — 66%	Partner, die die Kernerwartungen erfüllen und Wachstumspotenzial haben
Turnaround-Pfad	33% bis 49%	Partner, die Unterstützung benötigen, um Leistungsstandards zu erfüllen

Die vier wichtigsten Leistungskennzahlen

Dieser Abschnitt enthält detaillierte Informationen zu jeder der vier Metriken, die zur Berechnung Ihres PPI-Scores verwendet wurden.

Kennzahl 1: Beurteilen Sie die Konversionsrate

Was gemessen wird: Ihre Fähigkeit, AWS finanzierte Assess-Projekte in unterzeichnete Migrationsverpflichtungen umzuwandeln.

So wird es berechnet:

Erfolgsrate = (Anzahl der von Assess finanzierten gewonnenen und verlorenen Migrationen)/(Anzahl der von Assess finanzierten gewonnenen/verlorenen Migrationen) in den letzten 24 Monaten

Leistungsschwellenwerte:

Leistungsniveau	Gewinnrate
High Performance Track (3 Punkte)	75% oder höher
Core Program Track (2 Punkte)	45 — 75%
Turnaround Track (1 Punkt)	Unter 45%

Warum es wichtig ist:

Hohe Konversionsraten deuten darauf hin, dass Sie:

- Qualifizieren Sie Möglichkeiten effektiv, bevor Sie eine Finanzierung beantragen
- Abstimmung der Bewertungsergebnisse mit den Prioritäten der Kunden
- Effiziente Nutzung der AWS Finanzierungsressourcen
- Aufbau einer starken Kundenbindung zu Beginn des Prozesses

Wie kann man sich verbessern:

- Stärken Sie Ihren Prozess zur Chancengleichheit
- Sorgen Sie für eine gründliche Kundengewinnung, bevor Sie Finanzierungsanträge einreichen
- Passen Sie die Bewertungsergebnisse an den spezifischen Geschäftsfaktoren des Kunden an
- Pflegen Sie während der gesamten Bewertungsphase eine regelmäßige Kommunikation mit den Kunden
- Arbeiten Sie während des Verkaufszyklus eng mit den AWS Account-Teams zusammen

Beispiel: Wenn Sie Assess-Mittel für 100 Projekte erhalten haben und 85 davon in signierte Migrationen umgewandelt wurden, während 15 verloren gingen, liegt Ihre Erfolgsquote bei $85/100 = 85\%$, was Ihnen 3 Punkte einbringt (High Performance Track).

Kennzahl 2: Geschwindigkeit und Health der Migrationsbereitstellung

Was es misst: Wie schnell Ihre Migrationsprojekte beginnen, nennenswerte AWS Einnahmen zu generieren, wenn das Projekt bereits 1.000\$ an ausgewiesenen Ausgaben erreicht hat.

So wird es berechnet:

Geschwindigkeit der Wertschöpfung = Prozentsatz der Projekte, die innerhalb von 180 Tagen nach dem Datum von 1.000\$ in den letzten 24 Monaten 50.000\$ erreicht haben

Leistungsschwellenwerte:

Leistungsniveau	Projekte erreichen ihr Ziel
High Performance Track (3 Punkte)	85% oder mehr der Projekte
Kernprogrammpunkt (2 Punkte)	50 bis 85% der Projekte
Turnaround Track (1 Punkt)	Weniger als 50% der Projekte

Warum es wichtig ist:

Schnellstarts zeigen, dass Sie:

- Verbesserung des Cashflows der Partner durch schnellere Auszahlung der Mobilize-Finanzierung
- Effektive Planung und Umsetzung von Migrationsstrategien
- Frühzeitige Priorisierung hochwertiger Workloads
- Beseitigung von Hindernissen und Beschleunigung der Kundenakzeptanz
- Wir helfen Kunden dabei, schnell einen Geschäftswert zu erzielen

Beispiel: Wenn Sie 50 Projekte haben, deren Startdatum mindestens 6 Monate zurückliegt, und 44 davon innerhalb von 180 Tagen ab dem Tag, an dem Sie 1.000 USD erhalten haben, 50.000 USD erreicht haben, liegt Ihre Wertschöpfung bei $44/50 = 88\%$, was Ihnen 3 Punkte einbringt (High Performance Track).

Kennzahl 3: Umsatzerlöse aus abgeschlossenen Projekten auf Portfolioebene

Was gemessen wird: Ihre allgemeine Effektivität bei der Erzielung der erwarteten Umsatzergebnisse bei allen abgeschlossenen Migrationsprojekten.

So wird es berechnet:

Endgültige Umsatzerlöse aus abgeschlossenen Projekten auf Portfolioebene = $\frac{\text{Summe der markierten Ausgaben (MRR) aus abgeschlossenen Migrationen}}{\text{Summe der erwarteten Terminal-ARR aus abgeschlossenen Migrationen der letzten 36 Monate}}$

Leistungsschwellenwerte:

Leistungsniveau	Umsatzsteigerung
High Performance Track (3 Punkte)	85% oder höher
Core Program Track (2 Punkte)	40 — 85%
Turnaround Track (1 Punkt)	Unter 40%

Warum es wichtig ist:

Eine starke Portfolioperformance zeigt, dass Sie:

- Schätzen Sie den Umfang und das Potenzial des Projekts genau ein
- Halten Sie Ihre Zusagen konsequent ein
- Verfügen Sie über effektive Projektmanagementprozesse
- Pflegen Sie die Kundenbindung bis zum Abschluss des Projekts
- Lösen Sie obstacles/challenges die Lösung, um den Abschluss der Migration sicherzustellen

Beispiel: Wenn Ihre abgeschlossenen Projekte zusammen einen erwarteten Terminal-ARR von 10 Mio. \$ hatten und Sie tatsächlich Ausgaben in Höhe von 9,2 Mio. \$ erzielt haben, liegt Ihre Portfolio-Erfolgsquote bei $9,2/10 = 92\%$, was Ihnen 3 Punkte einbringt (High Performance Track).

Kennzahl 4: Umsatzerlöse aus abgeschlossenen Projekten auf Einzelabschlussebene

Was es misst: Die Konsistenz Ihrer Projektabwicklung durch die Prüfung der einzelnen Projektergebnisse. Diese Kennzahl verhindert, dass mehrere Projekte mit schlechter Leistung hinter einigen wenigen außergewöhnlichen Projekten verschleiern.

So wird sie berechnet:

Projekterfolg = Prozentsatz der abgeschlossenen Projekte, bei denen in den letzten 36 Monaten mindestens 50% des erwarteten ARR erzielt wurden

Leistungsschwellenwerte:

Leistungsniveau	Projekte mit einem ARR von über 50%
High Performance Track (3 Punkte)	70% oder höher
Core Program Track (2 Punkte)	31% — 70%
Turnaround Track (1 Punkt)	unter 30%

Warum es wichtig ist:

Die konsistente Projektabwicklung zeigt:

- Qualitativ hochwertige Ausführung in Ihrem gesamten Portfolio
- Effektives Risikomanagement und Risikominderung
- Zuverlässige Prozesse, die für verschiedene Projekttypen funktionieren
- Kundenzufriedenheit auf individueller Projektebene

Beispiel: Wenn Sie 30 Projekte abgeschlossen haben und 26 davon mehr als 50% der erwarteten ARR erreicht haben, dann haben $26/30 = 87\%$ Ihrer Projekte den Schwellenwert erreicht, sodass Sie 3 Punkte erhalten haben (High Performance Track).

Leistungsstufen und Vorteile

Das PPI-System erkennt unterschiedliche Leistungsniveaus der Partner und bietet für jede Stufe angemessene Unterstützung und Leistungen.

Leistungskurs „Hohe Leistung“ (67% — 100%)

Wer qualifiziert sich: Partner, die bei allen vier Kennzahlen außergewöhnliche Ergebnisse erzielen oder in den meisten Bereichen eine starke Leistung erzielen.

Strategische Vorteile:

- Bessere Förderfähigkeit für große oder strategische Projekte
- Beliebter Partnerstatus in AWS Partnerprogrammen
- Gelegenheit, Ihren Erfolg in AWS Marketingmaterialien zu präsentieren

Anerkennung:

- future die Möglichkeit, Ihren Top-Performer-Status öffentlich zu bewerben
- Aufnahme in die Erfolgsgeschichten von AWS Partnern
- Bevorzugte Berücksichtigung von AWS Kompetenzprogrammen
- Wird in der Partner Matching Engine für neue Möglichkeiten AWS vorgestellt

Support:

- Regelmäßige Geschäftsbesprechungen mit AWS Partnern Development Managern
- Einladungen zu exklusiven Partnerveranstaltungen und Diskussionsrunden

Kernprogramm (50 — 66%)

Wer qualifiziert sich dafür: Partner, die die Kernerwartungen mit solider Umsetzung und klarem Wachstumspotenzial erfüllen.

Wichtigste Vorteile:

- Standardzugang zu Finanzmitteln für qualifizierte Stellenangebote
- Regelmäßiger technischer Support und Programmressourcen
- Etablierte Genehmigungsverfahren und Serviceniveaus
- Zugang zu AWS Migrationstools und Frameworks

Vorteile für die Entwicklung:

- Beratung und Beratung zur Leistungsverbesserung
- Dokumentation und Ressourcen zur Unterstützung bewährter Verfahren
- Regelmäßige Geschäftsbesprechungen mit dem Partnerentwicklungsteam
- Zugang zu Schulungs- und Zertifizierungsprogrammen
- Gezielte Unterstützung in bestimmten Verbesserungsbereichen

Support:

- Standard-Supportkanäle für AWS Partner
- Zugriff auf bewährte Verfahren und Playbooks für die Migration
- Foren und Wissensdatenbank der Partner-Community
- Vierteljährliche Leistungsbeurteilungen

Schwerpunktbereiche:

Wenn Ihre Leistung in das untere Ende dieser Spanne (50-55%) fällt, arbeitet AWS wir mit Ihnen zusammen, um spezifische Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren und gezielte Ressourcen bereitzustellen, die Sie beim Aufstieg in die nächste Stufe unterstützen.

Turnaround-Track (33% — 49%)

Wer qualifiziert sich: Partner, die gezielte Unterstützung benötigen, um Leistungsstandards zu erfüllen. Diese Stufe soll Ihnen durch gezielte Ressourcen und Beratung zum Erfolg verhelfen.

Vorteile des Support:

- Verbesserungsplan „Get to Green“ (GTG) — Arbeiten Sie mit AWS , um einen strukturierten Verbesserungsplan mit klaren, erreichbaren Zielen zu erstellen
- Dedizierte Verbesserungsplanung mit spezifischen, messbaren Zielen
- Verbesserte Projektaufsicht und -beratung
- Häufigere Check-ins und Geschäftsüberprüfungen (zweiwöchentlich oder monatlich)

Weg zum Erfolg:

- Klare, zeitlich begrenzte Leistungsziele
- Regelmäßige Fortschrittsüberprüfungen zur Nachverfolgung von Verbesserungen
- Gezielte Unterstützung und Schulung
- Zugang zu bewährten Verfahren und Fallstudien der besten Anbieter
- Engagierter Support für Partner Development Manager

Während der Verbesserungsphase:

Sie werden weiterhin Zugang zu MAP-Mitteln haben, während Sie aktiv an Ihrem Verbesserungsplan arbeiten. Der Verbesserungszeitraum ist zeitlich begrenzt, und Ihre aktiven Projekte bieten Möglichkeiten, Ihre Kennzahlen in Echtzeit zu verbessern.

Was wir fragen:

- Verpflichtung zur Einhaltung des Verbesserungsplans
- Regelmäßige Teilnahme an Fortschrittsüberprüfungen
- Zusammenarbeit bei der Aufrechterhaltung der Datengenauigkeit und zeitnahen Projektaktualisierungen
- Umsetzung der empfohlenen Best Practices

Verwenden des PPI-Dashboards

Das PPI-Dashboard bietet in Echtzeit Einblick in Ihre Leistungskennzahlen und Trends. In diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie auf das Dashboard zugreifen und es effektiv nutzen können.

Zugriff auf das Dashboard

So starten Sie das PPI-Dashboard:

1. Melden Sie sich als Allianzleiter bei AWS Partner Central an.
2. Öffnen Sie die Liste der Dashboards und wählen Sie im linken Bereich die Analyse des Migration Partner Performance Index aus.

Note

Derzeit können nur Benutzer mit der Lead-Rolle der Allianz auf das PPI-Dashboard zugreifen. Wir arbeiten daran, den Zugriff auf andere Rollen in future Versionen zu erweitern.

Abschnitte im Dashboard

Das PPI-Dashboard enthält die folgenden wichtigen Abschnitte:

1. Daten im Überblick über die Migration

- Ihr allgemeiner PPI-Score
- Aktuelle Leistungsstufe
- Gesamtzahl der gewonnenen ARR (aktive und abgeschlossene Projekte)
- Gesamtzahl der Projekte
- Indikator für die Aktualität der Daten

2. Überblick über die wichtigsten Kennzahlen

- Aktueller Punktestand für jede der vier Schlüsselkennzahlen
- Punktwerte (1, 2 oder 3) für jede Metrik
- Visuelle Indikatoren (farbcodierte Leistung)
- Trendindikatoren, die eine Verbesserung oder einen Rückgang anzeigen

3. Einzelheiten der beitragenden Kennzahlen

- Die zugrunde liegenden Daten, die zur Berechnung der einzelnen Schlüsselkennzahlen verwendet wurden

- Aktuelle Zahlen und Prozentsätze
- Vergleich mit Leistungsgrenzwerten

4. Historische Trends

- Month-over-month Leistungsänderungen
- Trendlinien für jede Metrik
- Identifizierung von Verbesserungsmustern

Filterung Ihrer Daten

Sie können Ihre Dashboard-Ansicht mithilfe der folgenden Filter anpassen:

Daten anzeigen nach:

- Aktueller monatlicher Punktestand — Ihr jüngster Leistungsschnappschuss
- Historische Monatsansicht — Liniendiagramm, das die Leistungstrends der letzten 12 Monate zeigt

Art der Gelegenheit:

- Alle MAP 2.0-Projekte
- Nur MAP (ausgenommen MAP Lite)
- Nach Programmtyp

Kundenregion (der PPI-Score wird weiterhin auf globaler Ebene liegen):

- Alle Regionen
- NAMER (Nordamerika)
- EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika)
- APJ (Asien-Pazifik und Japan)
- LATAM (Lateinamerika)

Verstehen Sie Ihre Dashboard-Daten

So interpretieren Sie Ihre Kennzahlen:

1. Überprüfen Sie Ihren PPI-Gesamtwert — Dies ist Ihr primärer Leistungsindikator.
2. Untersuchen Sie einzelne Kennzahlen — Identifizieren Sie, welche Bereiche stark sind und welche Aufmerksamkeit erfordern.
3. Überprüfen Sie die beitragenden Kennzahlen — Machen Sie sich mit den zugrunde liegenden Daten vertraut, die den einzelnen Ergebnissen zugrunde liegen.
4. Verlaufstrends überprüfen — Suchen Sie nach Mustern und den Auswirkungen von Verbesserungsmaßnahmen.
5. Mit Schwellenwerten vergleichen — Finden Sie heraus, wie nah Sie an der nächsten Leistungsstufe sind.

Beispiel für eine Interpretation:

PPI-Gesamtwert: 75%

- Erfolgsrate bei der Migration: 3 Punkte (85% Konversionsrate)
- Schnelligkeit bis zur Wertschöpfung: 2 Punkte (72% der Projekte haben das Ziel erreicht)
- Erfolgreiches Portfolio: 3 Punkte (95% Umsatzsteigerung)
- Projekterfolg: 2 Punkte (25% der Projekte unter 50%)

Interpretation: Sie sind insgesamt ein Top-Performer und zeichnen sich durch besondere Stärken bei der Gewinnrate und der Ausführung auf Portfolioebene aus. Konzentrieren Sie sich darauf, die Amortisierungszeit und die Projektkonsistenz zu verbessern, um 100% zu erreichen.

Aktualisierungsfrequenz des Dashboards

- Die PPI-Werte werden monatlich berechnet
- Die Daten werden am 1. eines jeden Monats aktualisiert
- Historische Daten sind für die letzten 12 Monate verfügbar
- Es kann 2-3 Werktage dauern, bis Projektdaten in Echtzeit in den PPI-Berechnungen berücksichtigt werden

Wie können Sie Ihren PPI-Score verbessern

In diesem Abschnitt finden Sie umsetzbare Strategien zur Verbesserung Ihrer Leistung in jedem Metrikbereich.

Allgemeine bewährte Methoden

Datengenauigkeit ist entscheidend:

- Stellen Sie sicher, dass alle Projektdaten in MPE (Migrationsdatensatz, der intern AWS nachverfolgt wird) korrekt sind und up-to-date
- Geben Sie realistische, gut begründete ARR-Schätzungen in Finanzierungsanträgen an
- Aktualisieren Sie die Start- und Enddaten des Projekts umgehend, wenn sich die Umstände ändern
- Kennzeichnen Sie alle migrierten Workloads ordnungsgemäß, um den Umsatz genau verfolgen zu können
- Melden Sie Änderungen des Projektstatus, sobald sie auftreten

AWS Ressourcen nutzen:

- Arbeiten Sie eng mit Ihrem Partner Development Manager (PDM) zusammen
- Nehmen Sie an Sitzungen mit bewährten Methoden zur AWS Migration teil
- Verwenden Sie AWS Migrations-Frameworks und Tools
- Nehmen Sie an Programmen zur Förderung von Partnern teil
- Lernen Sie aus Fallstudien von Top-Performern

Behalten Sie den Kundenfokus bei:

- Sorgen Sie dafür, dass Kunden während des gesamten Migrationszyklus bei der Stange bleiben
- Führen Sie regelmäßige Bewertungen des geschäftlichen Nutzens durch
- Gehen Sie proaktiv auf Hindernisse und Herausforderungen ein
- Stellen Sie sicher, dass der Kundenerfolg das Hauptziel ist

Vorbereitung auf PPI

Was Sie jetzt tun können:

- Überprüfen Sie Ihre Daten — Stellen Sie sicher, dass alle Projektinformationen in MPE korrekt sind und up-to-date
- Verstehen Sie die Kennzahlen — Machen Sie sich mit den vier wichtigsten Leistungsbereichen vertraut

- Beurteilen Sie Ihre Praxis — Beurteilen Sie ehrlich, wo Sie eventuell Verbesserungsbedarf haben
- Engagieren Sie sich AWS — Arbeiten Sie mit Ihrem PDM zusammen, um sich auf PPI vorzubereiten
- Richten Sie die Zuordnung ein — Korrigieren Sie alle Projekte, die fälschlicherweise Ihrer Organisation zugeordnet wurden
- Schulung aktualisieren — Stellen Sie sicher, dass Ihre Teams die Anforderungen und Best Practices von MAP 2.0 verstehen

Holen Sie sich Hilfe und Support

Greifen Sie auf Ressourcen von AWS Partner Central zu

1. Melden Sie sich bei AWS Partner Central an
2. Navigieren Sie zu Support → Support kontaktieren
3. Wählen Sie Partnerprogramme als Thema
4. Wählen Sie MAP Performance Index als Problemtyp

Anfragen zur Datenkorrektur einreichen

Arbeiten Sie mit Ihrem PDM zusammen, um Korrekturen einzureichen für:

- Fehler bei der Zuordnung von Projekten
- Falsche Projektdaten
- Aktualisierungen der ARR-Schätzung
- Diskrepanzen im Projektstatus

Nehmen Sie an Enablement-Sitzungen teil

AWS veranstaltet regelmäßig Enablement-Sitzungen am:

- Bewährte Verfahren für die Migration
- Strategien zur PPI-Optimierung
- Neue Programmfunktionen
- Einblicke in die besten Performer

Informationen zu bevorstehenden Sitzungen finden Sie im Veranstaltungskalender von AWS Partner Central.

Wenden Sie sich an Ihren Partner Development Manager (PDM)

Ihr PDM ist Ihr primärer Ansprechpartner für alle PPI-bezogenen Fragen und Unterstützung. Sie können Folgendes:

- Wir helfen Ihnen, Ihren PPI-Score und Ihre Kennzahlen zu verstehen
- Geben Sie Verbesserungsempfehlungen
- Unterstützung bei Datenkorrekturen und -validierungen
- Stellen Sie eine Verbindung zu technischen Ressourcen her
- Beantworten Sie Fragen zu den Programmrichtlinien

Weitere Ressourcen

- AWS Überblick über das Migration Acceleration Program (MAP): [Partner Central Link]
- Bewährte Methoden für die Migration: [Partner Central Link]
- AWS Tools und Dienste für die Migration: [AWS Link]
- Verzeichnis für Partner Development Manager: [Partner Central Link]
- Partneranalyse-Dashboard: AWS Partner Central → Analysen und Einblicke

Zusammenfassung

Der MAP Partner Performance Index steht für unser AWS Engagement für datengestützte Partnerentwicklung und Kundenerfolg. Durch die Bereitstellung transparenter, umsetzbarer Leistungseinblicke hilft Ihnen PPI:

- Finden Sie heraus, wo sich Ihre Migrationspraxis auszeichnet und wo sie verbessert werden kann
- Greifen Sie auf das richtige Maß an Support und Ressourcen für Ihre Bedürfnisse zu
- Stellen Sie Ihren Kunden und AWS Teams Ihr Fachwissen unter Beweis
- Entwickeln Sie Ihre Migrationspraxis mit Zuversicht

Der Erfolg bei PPI beruht auf:

- Präzise Daten und realistische Verpflichtungen
- Kundenorientierte Ausführung
- Einstellung zur kontinuierlichen Verbesserung
- Partnerschaft mit Teams AWS
- Konsistenz in Ihrem gesamten Projektportfolio

AWS setzt sich für Ihren Erfolg ein. Das PPI-Programm soll Ihnen helfen, eine erstklassige Migrationspraxis aufzubauen, die Ihren Kunden außergewöhnliche Ergebnisse bietet.

Bei Fragen oder Support wenden Sie sich an Ihren Partner Development Manager oder AWS Partner Support.

Daten exportieren (herunterladen)

Die Möglichkeit, die in einem Bild angezeigten Daten in eine herunterladbare CSV/Excel Datei zu exportieren, ist verfügbar.

Note

Nur Daten aus dem Jahr 2021 werden zum Herunterladen verfügbar sein. Das Tool unterstützt nicht das Herunterladen von Rohdaten, sondern nur die in der Tabelle angezeigten Daten, und diese Funktion wird nicht in jeder Tabelle im Dashboard unterstützt.

Um Daten zu exportieren:

1. Bewegen Sie den Mauszeiger über die obere rechte Ecke eines Diagramms oder einer Tabelle, um drei vertikale Punkte zu finden
2. Wählen Sie die 3 vertikalen Punkte aus
3. Wählen Sie im Drop-down-Menü Als CSV exportieren aus
4. Die Daten werden so formatiert, wie sie auf dem Dashboard angezeigt werden.

Datenaktualisierung und Bezeichnungen

Die Dashboard-Daten werden in den folgenden angegebenen Zeitabständen aktualisiert:

- Täglich
 - ACE-Daten
 - Daten zu Marketingkampagnen
 - Lead-Daten [täglich ca. 14 Uhr (PST)]
 - Anlagedaten; Guthaben und Bargeld werden ein- bis viermal täglich KPIs aktualisiert.
 - Die Daten zu Schulungen und Zertifizierungen werden einmal täglich aktualisiert.
- Monatlich
 - Rabatt KPIs am 15. eines jeden Monats.

Dashboard „Seller Insights“

AWS Marketplace bietet von [Amazon](#) betriebene Dashboards QuickSight mit Diagrammen, Grafiken und Erkenntnissen, mit denen Sie auf Finanz-, Vertriebs- und Marketingdaten zugreifen und diese analysieren können. [Informationen zu bestimmten verfügbaren Dashboards finden Sie hier.](#)

Dashboards stehen AWS Marketplace-Verkäufern zur Verfügung, die über die entsprechenden Berechtigungen verfügen. Weitere Informationen finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für AWS Partner Central](#).

Häufig gestellte Fragen zu Partneranalysen und Verkäuferinformationen (FAQs)

Im Folgenden finden Sie Antworten FAQs auf häufig gestellte Fragen.

Allgemein FAQs

Auf allen wird „Keine Daten“ angezeigt. Wie KPIs behebe ich dieses Problem?

Bitte wählen Sie die Reset-Taste (kreisförmiger Pfeil). Beachten Sie, dass sich dies von der Schaltfläche zum Aktualisieren auf der Webbrowser-Seite unterscheidet.

Ich sehe, dass es Datenunstimmigkeiten gibt? Was soll ich tun?

Reichen Sie beim APN-Support ein Ticket ein, um Unstimmigkeiten zu beheben. Wählen Sie im linken Navigationsbereich [AWS Partner Central Support](#) aus, um ein Ticket einzureichen.

Warum stimmen die Daten der Partner Scorecard nicht mit den Daten überein, die in den Daten des Partner Analytics-Dashboards angezeigt werden?

Datenunterschiede zwischen Partner Analytics und der Partner Scorecard sind auf mehrere wichtige Unterschiede in Bezug auf Messmethoden und Umfang zurückzuführen. Der Messzeitraum der Scorecard entspricht dem Datum der letzten Überprüfung der Organisation, was zu potenziellen Diskrepanzen führen kann, wenn sich die Datumsfilter unterscheiden. Darüber hinaus sorgt die Scorecard für eine umfassendere Inklusivität, indem alle Opportunities gezählt werden, bei denen Partner in AWS internen Systemen markiert sind, unabhängig vom Eintragsstatus. Bei den Schulungs- und Zertifizierungsdaten kann es zu Abweichungen kommen, da die Partner Scorecard speziell die Fortschritte auf ausgewählten Partnerwegen verfolgt und sich dabei auf einzelne Personen mit grundlegenden, technischen Zertifizierungen und Akkreditierungen konzentriert. Business/Technical Partner Analytics bietet erweiterte Funktionen durch eine umfassende Erfolgskontrolle, einschließlich der Gesamtzahl der Erfolge durch Typfilterung, stufenbasierte Zusammenfassung von Zertifizierungen anstelle von technischen Definitionen und die Aufnahme von Zugangsdaten, die nicht der APN-Stufe angehören, einschließlich der Akkreditierung AWS Partner: Cloud Economics, die in der Partner Scorecard nach wie vor nicht aufgeführt ist.

Dashboard „Chancen“ FAQs

Warum zeigt die Grafik „Opportunity-Gewinnrate“ eine andere Anzahl gestarteter und geschlossener verpasster Opportunities (und eine andere Gewinnrate) als die Anzahl, die im Balkendiagramm der Chancenanalyse angezeigt wird, aufgeteilt nach Phasen?

Die Kennzahlen zur Gewinnquote von Opportunities werden auf der Grundlage des Abschlussdatums von Opportunities berechnet (Datum, an dem eine Opportunity eröffnet wird oder als „Verloren“ gilt) und umfasst somit alle innerhalb des ausgewählten Zeitraums abgeschlossenen Opportunities, unabhängig davon, wann sie eingereicht wurden. Das Balkendiagramm der Chancenanalyse wird nach dem Datum gefiltert, an dem die Opportunity eingereicht wurde (es gibt keine Abschlussdaten für noch offene Opportunities), sodass die in der Opportunity-Analyse angezeigten Zahlen gestarteter und geschlossener verpasster Opportunities nur Opportunities beinhalten, die innerhalb des ausgewählten Zeitraums eingereicht wurden.

Warum zeigt die Grafik „Genehmigungsrate für Partnerempfehlungen“ eine andere Anzahl von genehmigten und abgelehnten Opportunities als die Anzahl, die im Ringdiagramm der Chancenanalyse angezeigt wird, aufgeteilt nach Status?

Die Kennzahlen zur Genehmigungsrate von Partnerempfehlungen werden auf der Grundlage des Datums berechnet, an dem sich Opportunities befinden, approved/rejected und schließen somit alle innerhalb des ausgewählten Zeitraums genehmigten Opportunities ein, unabhängig davon, wann sie eingereicht wurden. Das Balkendiagramm der Chancenanalyse wird nach dem Datum der Einreichung von Opportunities gefiltert, sodass die Anzahl der in der Chancenanalyse angezeigten genehmigten und abgelehnten Opportunities nur Opportunities umfasst, die innerhalb des ausgewählten Zeitraums eingereicht wurden.

Warum unterscheiden sich die Werte für Phase und AWS Phase bei einigen Opportunities?

AWS Phase spiegelt die AWS Aufzeichnungen im AWS Verkäufer-CRM wider, während der Gesamtwert der Phase die Geschäftschancenphase auf der ACE-Opportunity-Seite widerspiegelt. Wenn sich diese beiden Werte bei einer Verkaufschance, die mindestens 48 Stunden zuvor geschlossen wurde, unterscheiden, wenden Sie sich bitte an das AWS Partnerentwicklungsteam, um etwaige Unstimmigkeiten in Bezug auf betriebliche Abläufe und Aufzeichnungen zu lösen. Bei offenen Opportunities sind einige Unterschiede bei der Statusaufzeichnung zu erwarten, da verschiedene Systeme zu unterschiedlichen Zeiten mit manueller Eingabe aktualisiert werden.

AWS Bewertung der Co-Selling-Empfehlungen FAQs

Wie kann ich mir die Punktzahl für AWS Co-Selling-Empfehlungen in Partner Analytics ansehen?

Diese Funktion ist derzeit für ACE-berechtigte Partner in AWS Spezialisierungsprogrammen verfügbar.

Wie funktioniert die Empfehlungslogik?

Die Empfehlungslogik basiert auf maschinellem Lernen, das anhand der Fähigkeiten der Partner trainiert wird. Dabei wird ein Prognosemodell verwendet, das diese Attribute bewertet, um die am besten geeigneten Partner nach Region, Branche, Größe und Fähigkeiten zu ermitteln. Mit dem Empfehlungswert wird die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Zusammenarbeit im Rahmen von Co-Selling bewertet. AWS

Was muss ich tun, um eine höhere Punktzahl zu erhalten?

Für Partner von Services Path liegt der Schlüssel in der Bereitstellung hochwertiger, detaillierter Informationen im Opportunity-Datensatz. Stellen Sie sicher, dass die gesamte Pipeline in ACE und die Opportunity-Details auf dem neuesten Stand sind. Zur Hygiene der Geschäftschance sollten auch Einzelheiten zur Geschäftschance gehören: Der Titel der Verkaufschance sollte eine Zusammenfassung des Projekts [Kundenname, Arbeitsaufwand, Lieferung], eine detaillierte Beschreibung des Kundenanwendungsfalls (ein paar kurze Sätze sind besser als ein langer Text), das Geschäftsergebnis sollte das vom AWS Kunden gewünschte Endergebnis beinhalten, die nächsten Schritte angeben und diese aktualisieren, sobald mehr Informationen vorliegen, der tatsächliche geschätzte oder exakte Wert der Geschäftschance. Stellen Sie sicher, dass alle relevanten AWS Dienste, die zur Bereitstellung der Verkaufschance verwendet werden, in den Textfeldern für die Verkaufschance aufgeführt sind (z. B. Beschreibung) und dass die Qualität der Informationen wichtiger ist als die Quantität.

Für Softwarepfadpartner werden Marketplace-Lösungslisten innerhalb des Algorithmus verwendet. Achten Sie daher darauf, dass die Lösungsliste hygienisch ist und die Informationen aktuell sind. Fügen Sie den ACE-Opportunities eine Lösungsliste bei (verknüpfen Sie die Marketplace-Liste mit allen relevanten Opportunities) und versuchen Sie, Angebote über Marketplace zu bearbeiten, um bessere Empfehlungen zu erhalten.

Wie beeinflusst AWS Marketplace meine Empfehlungen?

Für Software-Path-Partner ist ein öffentliches AWS Marketplace-Angebot eine notwendige Voraussetzung, um anhand des Modells bewertet zu werden. Das Modell bewertet anhand der Produktkategorie, der Produktbeschreibung und der aktuellen Kundenbereitstellungen, wo das Angebot den AWS Kundenanforderungen gerecht werden kann. Je mehr Daten wir mit dem Angebot und den Kundenaktivitäten sammeln können, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Angebote empfohlen werden.

Wie bewertet das Modell meine Fähigkeiten? Worauf muss ich mich konzentrieren?

Für Partner im Services-Pfad verwendet das Modell die folgenden Felder aus dem Opportunity-Datensatz: Titel, Beschreibung, Details, Bedarf, Nächster Schritt und Wert. Das Modell kann auch Funktionen auf der Grundlage von AWS Produkt-Tags ableiten. Um zu ermitteln, wo Partner für Co-Selling am besten geeignet sind, untersucht das Modell offene AWS Kundenchancen und prognostizierte Anwendungsfälle, um Partner zu finden, die bei ähnlichen Kunden erfolgreich waren.

Das Modell lässt sich derzeit beispielsweise auf alle offenen Opportunities (AWS AO) anwenden. Für jedes Kundenkonto und jede Verkaufschance prognostiziert das Modell den Partner auf der Grundlage seiner bisherigen Erfolge bei der Bereitstellung ähnlicher Kunden und Anwendungsfälle. Sofern verfügbar, wird das Modell an Partner zurückgegeben, die in derselben Region, demselben Segment oder derselben and/or Branche gearbeitet haben.

Wie wirken sich Service-Validierungen, Kompetenzen und Programme auf meinen Empfehlungswert aus?

AWS Co-Selling-Empfehlungspunktzahlen werden als Vorteil für ACE-berechtigte Partner und AWS Partner mit Spezialisierungen bereitgestellt. Service-Validierungen und AWS Kompetenzen mit entsprechenden ACE-Markteinführungen geben dem Modell Vertrauen in die Fähigkeiten der Partner. Das Modell verwendet auch validierte Fallstudien, entweder um die Relevanz von Empfehlungen zu verbessern oder um zusätzliche Erklärungen dafür zu liefern, warum eine Empfehlung ausgesprochen wurde. Das bedeutet, dass Partner mit validierten und veröffentlichten Fallstudien möglicherweise Veränderungen in ihren Empfehlungswerten feststellen können.

Was ist, wenn der falsche Anwendungsfall für meine Verkaufschance markiert wurde?

Gemäß den [ACE-Richtlinien](#) kann eine Aktualisierung nur für offene Stellenangebote vorgenommen werden. Das Modell des maschinellen Lernens wird wöchentlich neu trainiert, um neue Daten über neu eingeführte Geschäftschancen und Marktangebote zu erfassen. Stellen Sie sicher, dass die Informationen korrekt sind, bevor Sie den Status „PO“ oder „AO“ in den Status „Gestartet“ versetzen.

Sollte ich mehr Angebote einreichen, auch ohne Co-Selling-Unterstützung for-visibility-only (FVO)?

Ja. Das Modell wird erweitert, da die Partner mehr Daten über ihre Fähigkeiten austauschen.

Wie wirken sich Erfolgsrate, Umfang des Deals und Lösungsdaten auf Empfehlungen aus?

Für das Modell ist mindestens ein qualitativ hochwertiges gestartetes Angebot (vom Partner initiiert oder AWS originiert) erforderlich. Zusätzliche hochwertige Angebote (oder Empfehlungen) stärken die Verbindung zwischen Kunden, ihren Bedürfnissen und Fähigkeiten. Folgen Sie den weiter oben in diesem Dokument beschriebenen Richtlinien, um die Datenqualität zu maximieren.

Ich bin ACE-berechtigt und AWS spezialisiert, sehe aber nur „Niedrig“ oder keine Punktzahlen?

Für Software Path-Partner:

1. mindestens 1 Marketplace-Eintrag in einer beliebigen Kategorie haben, mit Ausnahme von ProServe, und
2. über ein lebenslanges EC2 +GSS-Angebot (private Angebote oder öffentliche Abonnements) von mehr als 100\$ verfügen und

Für Services Path-Partner:

1. Nehmen Sie relevante and/or Stichwörter mit AWS Produkttags in die Beschreibung auf
2. Reichen Sie weitere Stellenangebote in Spezialgebieten ein.

Wenn eine Bewertung immer noch nicht angezeigt wird, ist es auch möglich, dass wir keine aktuellen oder potenziellen Kundenanwendungsfälle identifiziert haben, die den Fähigkeiten des Partners entsprechen.

Ich bin ACE-berechtigt und habe Hunderte von Bewerbungen eingereicht, POs aber keinen AWS Co-Sell-Empfehlungswert erhalten. Warum?

In allen Dokumentationsprozessen geht die Datenqualität vor der Quantität. Die strikte Einhaltung der festgelegten Richtlinien gewährleistet eine optimale Systemleistung durch eine genaue Dokumentation der Kundenprobleme und genaue Details zur AWS Serviceimplementierung. Zu den kritischen Dokumentationsparametern müssen spezifische technische Lösungen, AWS erbrachte Dienstleistungen in bestimmten Bereichen und genaue Bewertungen von Geschäftschancen gehören. Bei der Bewältigung spezialisierter Kundenherausforderungen ermöglicht eine detaillierte Dokumentation der technischen Implementierungen und Lösungsarchitekturen den AWS Co-Sell Recommendation Score, präzise Verbindungen zwischen Lösungen und future Möglichkeiten herzustellen.

Benötige ich als Softwarepartner ein öffentliches AWS Marketplace-Angebot, um in das Modell aufgenommen zu werden?

Ja und Nein. AWS Marketplace Listings ist derzeit die wichtigste Quelle, die vom Modell zur Bewertung der Fähigkeiten von Software Path-Partnern verwendet wird. Das Modell ergänzt diese Daten um die Markteinführungen von ACE für Softwarepartner.

Benötige ich als Servicepartner einen öffentlichen Eintrag auf Marketplace, um empfohlen zu werden?

Derzeit nicht.

AWS Bewertung des Engagements auf dem Marketplace FAQs

Was ist der AWS Marketplace Solution Engagement Score?

Der AWS Marketplace Solution Engagement Score prognostiziert die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde eine Lösung von einem Partner kauft. Das Ergebnis des Modells ist eine Wahrscheinlichkeit, die angibt, mit welcher Wahrscheinlichkeit der Kunde eine Lösung vom Partner benötigt. Diese Wahrscheinlichkeiten werden in die Gruppierungen HOCH/MITTEL/NIEDRIG/„-“ umgewandelt.

Wie verhalte ich mich beim AWS Marketplace Engagement Score?

AWS Marketplace optimiert die Beschaffungs- und Onboarding-Prozesse und schafft so einen erheblichen Mehrwert für die Einkaufsabläufe der Kunden. Der AWS Marketplace Engagement Score dient als Priorisierungstool zur Identifizierung von Geschäftschancen, die auf die Beschaffungspräferenzen des Marktes abgestimmt sind. Der Score bietet zwar richtungsweisende Einblicke, garantiert jedoch keine Transaktionsergebnisse über AWS Marketplace. Die Optimierung von Co-Selling-Möglichkeiten erfordert eine direkte Zusammenarbeit mit dem AWS Partnerentwicklungsteam zur strategischen Priorisierung und Ausführungsplanung. Der Bewertungsmechanismus fungiert als eine Komponente innerhalb eines umfassenden Bewertungsrahmens, der datengestützte Entscheidungsfindung unterstützt und gleichzeitig dem dynamischen Charakter des Kaufverhaltens und der Kaufpräferenzen der Kunden Rechnung trägt.

Bei vielen meiner Opportunities steht „-“ für den AWS Marketplace Engagement Score?

Der Wert „-“ gibt an, AWS dass entweder 1) der AWS Marketplace Engagement Score für diese Opportunity anhand aktuell verfügbarer Informationen nicht ermittelt werden konnte oder 2) kein AWS

Marketplace Engagement Score zugewiesen werden konnte, da er für diese Opportunity nicht zutrifft. Diese Flagge ist nur für Partner verfügbar, die auf dem AWS Marketplace registriert sind, da sie AWS Marketplace-Angebote abdeckt.

Ich bin auf AWS Marketplace gelistet, sehe aber keine AWS Marketplace Engagement Scores für meine Opportunities?

Stellen Sie zunächst sicher, dass der Filter AWS Marketplace Engagement Score anzeigen in der Tabelle „Opportunities Summary Data“ im Opportunity-Dashboard von Partner Insights auf Ja gesetzt ist. Wenn das Problem weiterhin besteht, wenden Sie sich an den APN-Support, um Hilfe bei der Lösung dieses Problems zu erhalten.

Was bedeutet HIGH/MEDIUM/LOW?

Hoch bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde eine Lösung kauft, im Vergleich zu allen anderen Kunden zu den besten Kunden gehört. Mittel bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit eines Kunden, eine Lösung zu kaufen, im Vergleich zu allen anderen Kunden in der Mitte der Kohorte rangiert. Niedrig bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit eines Kunden, eine Lösung zu kaufen, im Vergleich zu anderen Kunden unter dem Median liegt.

Wird die Bewertung des Engagements mit AWS Marketplace-Lösungen für alle Partner und Opportunities angezeigt?

Nein. AWS Interaktionswerte für Marketplace-Lösungen wie Marketplace-Engagement-Werte sind nur für unabhängige Softwareanbieter (ISV) oder Software-Path-Partner mit Marketplace-Angeboten relevant.

Was ist der Unterschied zwischen AWS Marketplace Engagement und AWS Marketplace Solution Engagement?

AWS Der Marketplace Engagement Score sagt die Wahrscheinlichkeit voraus, dass ein Kunde über den AWS Marketplace kauft. Der AWS Marketplace Solution Engagement Score ist ein Wert, der die Wahrscheinlichkeit vorhersagt, dass ein Kunde eine Lösung aus der Lösungsliste des Partners kauft. Bei der einen geht es um den Beschaffungskanal und bei der anderen um die Beschaffung von Lösungen.

Wie oft werden die Engagement-Werte für AWS Marketplace-Lösungen aktualisiert?

Monatlich.

Warum sehe ich bei jeder Gelegenheit unterschiedliche Punktzahlen? Warum entspricht der Marketplace-Engagement-Score nicht dem Engagement-Score der AWS Marketplace-Lösung?

Ein Kunde hat zwar eine hohe Wahrscheinlichkeit, einen Kauf über den AWS Marketplace zu tätigen, dies bedeutet jedoch nicht, dass ein Kunde mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Partnerlösung kauft und umgekehrt.

Bedeutet ein höherer Solution Engagement-Score, dass ein Kunde diese Lösung bereits über ähnliche Dienste oder meine Mitbewerber nutzt?

Nein. Der Solution Engagement Score schützt die Vertraulichkeit von Kunden und Partnerdaten. Die Punktzahl spiegelt eine vergleichende Rangfolge im Vergleich zu anderen Kunden wider. Ein HIGH-Score steht für die potenzielle Ausrichtung des Kunden an der Lösung und nicht für die aktuelle Nutzung der Dienste bei anderen AWS Anbietern.

Kann ich den Punktestand sowohl für AWS ursprünglich als auch für vom Partner ausgehende Opportunities sehen?

Ja, Technologiepartner können den AWS Marketplace-Solution Engagement Score sowohl für originäre (AWS AO) als auch für von Partnern ausgehende (PO) Opportunities einsehen.

Bedeutet eine höhere Punktzahl, dass ein Kunde über ein EDV verfügt, bereits auf AWS Marketplace gekauft hat oder mehr Geld dafür ausgegeben AWS hat?

Nein, der Solution Engagement Score wird so berechnet, dass die Vertraulichkeit der Kunden gewahrt wird. Ein HIGH-Wert steht für die potenzielle Ausrichtung des Kunden an der Lösung und nicht für seine vertrauliche Geschäftsvereinbarung, die aktuelle Nutzung der Dienste mit AWS oder anderen Anbietern.

Marketingkampagnen FAQs

Ich sehe mehr Kampagnen in den Kreisdiagrammen für Leads, die nach Kampagnen geteilt werden, Opportunities pro Kampagne, ARR pro Kampagne als die Gesamtzahl der aktiven Kampagnen?

Das Ringdiagramm der nach Kampagnen geteilten Leads zeigt alle Leads, die im gefilterten Zeitraum geteilt wurden. Die beitragenden Kampagnen können aus demselben Zeitraum oder aus einem früheren Zeitraum stammen. Wenn Sie beispielsweise nach 2023YTD filtern, kann ein Teil der Leads,

die innerhalb von 2023YTD geteilt wurden, aus Kampagnen stammen, die im Jahr 2022 ausgeführt wurden. Derselbe Grund gilt für Donut-Charts mit Opportunities nach Kampagne und ARR nach Kampagnen.

Warum zeigen einige Kennzahlen mit identischem Namen im Marketingkampagnen-Dashboard andere Werte als Kennzahlen mit demselben Namen in anderen Dashboards?

Die Metriken in den Marketingkampagnen zeigen nur Daten, die mit AWS Marketingkampagnen verknüpft sind, sodass es sich bei den angegebenen Werten möglicherweise nur um eine Teilmenge derselben Metriken handelt, die in anderen Dashboards angezeigt werden. Beispielsweise werden bei den Opportunity-Zählungen in den Marketingkampagnen nur Opportunities angezeigt, die im Rahmen von AWS Marketingkampagnen generiert wurden, während im Chancen-Dashboard alle ACE-Opportunities angezeigt werden.

Schulungen und Zertifizierungen FAQs

Unsere Aufzeichnungen über zertifizierte, akkreditierte und and/or geschulte Personen stimmen nicht mit den Angaben im Dashboard „Schulungen und Zertifizierungen“ überein?

Das Schulungs- und Zertifizierungs-Dashboard enthält nur Daten für Personen, die entweder 1) Achieved/completed die Zertifizierung, Akkreditierung oder Schulung mit einer Unternehmens-E-Mail-Adresse abgeschlossen haben, deren Domain in ihren Unternehmensdomänen auf der Registerkarte „Schulung und Zertifizierung“ der Einstellungen von AWS Partner Central aufgeführt ist, oder 2) die persönliche E-Mail-Adresse, mit der sie die Zertifizierung erlangt oder abgeschlossen haben, im Abschnitt „AWS Schulung und Zertifizierung“ ihres Profils in Skill Builder verknüpft haben. Die verwendete E-Mail-Adresse und die damit verbundenen Aktionen müssen von der Person ausgewählt oder ausgeführt werden und können nicht von AWS oder einer anderen Person in der Organisation ausgefüllt werden. Die Gesamtzahl der Schulungen und Zertifizierungen ändert sich, wenn Benutzer Unternehmensprofile, die auf E-Mails basieren, mit anderen Profilen zusammenführen oder wenn sie ihre persönliche E-Mail-Adresse einem anderen Arbeitgeber zuordnen.

Die Tabelle mit den PII-Zertifizierungen von AWS Partner Central stimmt nicht mit den Angaben im Dashboard für Schulungen und Zertifizierungen überein?

Die Zertifizierungstabelle für personenbezogene Daten (PII) in AWS Partner Central wird aufgrund der Aufnahme von PII-Informationen durch einen anderen Prozess aktualisiert. Der Rhythmus

dieses Prozesses kann zu Abweichungen von den Angaben in Partner Analytics führen, die täglich aktualisiert werden.

CRM-Integration

AWS Partner Central ermöglicht CRM-Integrationen, mit denen Partner Kundeninteraktionen AWS gemeinsam verfolgen, Leads verwalten und Vertriebsprozesse direkt in ihren bestehenden CRM-Workflows optimieren können. Diese Integration ermöglicht die automatische Datensynchronisierung zwischen AWS Partner Central und dem CRM-System eines Partners. Weitere Informationen finden Sie unter [CRM-Integration für AWS Partner](#).

Topics

- [AWS Marketplace Rollen einem CRM-Integrationsbenutzer zuordnen](#)
- [Protokollierung von API-Aufrufen von AWS Partner Central mit AWS CloudTrail](#)

AWS Marketplace Rollen einem CRM-Integrationsbenutzer zuordnen

In diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) -Rollen Ihrem CRM-Integrationsbenutzer in AWS Partner Central zuordnen. Durch die Zuordnung kann der Benutzer des CRM-Integrationsdienstes Aktionen für das AWS Marketplace Konto ausführen. Durch die Auswahl einer IAM-Rolle, auf die AWS Marketplace APIs über die CRM-Integration zugegriffen werden soll, werden Funktionen wie die Verknüpfung von AWS Marketplace privaten Angeboten mit ACE-Opportunities aktiviert.

Vor der Zuordnung müssen Sie zunächst die folgenden Schritte ausführen:

- [Erstellen Sie IAM-Rollen im AWS Marketplace Konto](#).
- Fügen Sie bei der Erstellung von IAM-Rollen die folgende benutzerdefinierte Vertrauensrichtlinie hinzu, damit AWS Partner Central die IAM-Rollen zuordnen kann.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      }
    }
  ]
}
```

```
    },  
    "Action": "sts:AssumeRole"  
  }  
]  
}
```

- Erteilen Sie Berechtigungen zur Ausführung der Aktionen `ListEntities` und `SearchAgreements`. Weitere Informationen finden Sie unter [Steuern des Zugriffs auf das AWS Marketplace Management Portal](#).
- [Verknüpfen Sie Ihr AWS Partner Central-Konto mit einem AWS Marketplace Konto](#).

Um einem CRM-Integrationsbenutzer eine AWS Marketplace IAM-Rolle zuzuordnen

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie im AWS Marketplace-Bereich der AWS Partner Central-Startseite die Option `Linked Account verwalten` aus.
3. Wählen Sie auf der AWS Marketplace Seite im Abschnitt `IAM-Rolle für CRM-Integration` die Option `IAM-Rolle zuordnen` aus.
4. Wählen Sie in der Dropdown-Liste eine IAM-Rolle aus.
5. Wählen Sie „Rolle zuordnen“ aus.

Um die Zuordnung einer AWS Marketplace IAM-Rolle zu einem CRM-Integrationsbenutzer aufzuheben.

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie im AWS Marketplace-Bereich der AWS Partner Central-Startseite die Option `Linked Account verwalten` aus.
3. Wählen Sie auf der AWS Marketplace Seite im Abschnitt `IAM-Rolle für CRM-Integration` die Option `IAM-Rolle aufheben` aus.

Protokollierung von API-Aufrufen von AWS Partner Central mit AWS CloudTrail

AWS Partner Central ist in [AWS](#) integriert CloudTrail, einen Service, der eine Aufzeichnung der Aktionen bereitstellt, die von einem Benutzer, einer Rolle oder einem AWS Service in AWS Partner Central ausgeführt wurden. CloudTrail erfasst Aufrufe von der AWS Partner Central-Konsole und Code-Aufrufe an die AWS-Partner Central-API-Operationen als Ereignisse.

CloudTrail ist in Ihrem AWS Konto aktiv, wenn Sie es erstellen, und erfordert keine manuelle Einrichtung. Unterstützte Ereignisaktivitäten in AWS Partner Central werden zusammen mit anderen AWS Serviceereignissen in einem CloudTrail Ereignis auf der Seite Ereignisverlauf der [CloudTrail Konsole](#) aufgezeichnet. Dort können Sie Ereignisse in Ihrem AWS Konto anzeigen, suchen und herunterladen.

Jeder Ereignis- oder Protokolleintrag enthält die Identität des Benutzers, der die Anfrage generiert hat. Anhand dieser Informationen können Sie feststellen, ob die Anfrage von einer der folgenden Personen gestellt wurde:

- Ein Benutzer mit Root- oder AWS Identity and Access Management-Benutzeranmeldedaten.
- Ein Benutzer mit temporären Sicherheitsanmeldedaten für eine Rolle oder ein Verbundbenutzer.
- Ein weiterer AWS Dienst.

AWS Partner Central unterstützt die Protokollierung des `partnerCentralAccountManagement` Vorgangs als Ereignisse in CloudTrail Protokolldateien mit `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

Topics

- [Beispiele für Einträge in AWS Partner Central-Protokolldateien](#)
- [Verwandte Themen](#)

Beispiele für Einträge in AWS Partner Central-Protokolldateien

Beispiel: **AssociatePartnerAccount**

```
{
  "eventVersion": "1.08",
  "userIdentity": {
    "type": "IAMUser",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/Alice",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "userName": "Alice"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerAccount",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "192.0.0.2/24",
  "userAgent": "Mozilla/5.0",
  "requestParameters": {
    "value": "HIDDEN_DUE_TO_SECURITY_REASONS"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "F9PAD7MAYFGV73S4T7B3",
  "eventID": "fe2a5873-773c-462a-b7c8-810d224de821",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

Beispiel: `DisassociatePartnerUser`

```
{
  "eventVersion": "1.09",
  "userIdentity": {
    "type": "AssumedRole",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin-1234",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "invokedBy": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerUser",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "userAgent": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "requestParameters": {
    "partnerUserId": "005123456789012345",
    "iamRoleArn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForUser-1234",
    "partnerAccountId": "1234567"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "655832a6-8452-4088-9a0f-17212fa55765",
  "eventID": "f7394769-4a3b-4101-9b00-ee0b86a77d89",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

Verwandte Themen

Weitere Informationen finden Sie in den folgenden Abschnitten des [AWS CloudTrail Benutzerhandbuchs](#):

- [Einen Trail für dein AWS Konto erstellen](#)
- [AWS-Serviceintegrationen mit Protokollen CloudTrail](#)
- [Konfiguration von Amazon SNS SNS-Benachrichtigungen für CloudTrail](#)

- [Empfangen von CloudTrail Protokolldateien aus mehreren Regionen](#)
- [CloudTrail Element „userIdentity“](#)

Verwaltung von Verbindungen zu AWS Tochterkonten

Über Kontoverbindungen können Sie Verbindungen zwischen Ihren eigenen Partner- oder Verkäuferkonten verwalten. Sie haben beispielsweise mehrere AWS Marketplace-Verkäuferkonten, die Sie mit Ihrem Partnerkonto verbinden möchten.

Die wichtigsten Konzepte

Primäres Konto

Das Hauptkonto ist ein Konto, bei dem Sie sowohl als Partner als auch als Verkäufer registriert sind. Verwenden Sie dieses Konto für Verwaltungszwecke und zum Senden von Verbindungsanfragen.

Verbundene Konten

Verkäuferkonten, die Sie besitzen und die Sie mit Ihrem Hauptkonto verbinden möchten oder die Sie mit Ihrem Hauptkonto verbunden haben.

Zugreifen auf Kontoverbindungen

So greifen Sie auf Kontoverbindungen zu:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im linken Navigationsbereich die Option Klicken Sie auf die linke Seitenleiste und wählen Sie dann Verbindungen zu Tochterkonten aus.

Note

Um Verbindungsanfragen an ein neues Konto zu senden, müssen Sie bei Ihrem Hauptkonto angemeldet sein.

Verbindungsanfragen an Ihre eigenen Verkäuferkonten senden, die Sie mit Ihrem Partnerkonto Connect möchten

Sobald Sie sich im Hauptkonto und auf der Seite Verbindungen zu Tochterkonten befinden, können Sie alle Konten einsehen, die Sie besitzen und die bereits verbunden sind. So verbinden Sie neue Konten:

1. Klicken Sie auf Verbindungsanfrage senden.
2. Füllen Sie das Verbindungsanforderungsformular aus mit:
 - Ihr vollständiger Name
 - Ihre E-Mail-Adresse
 - 12-stelliges AWS Konto IDs der Konten, die Sie besitzen und mit denen Sie eine Verbindung herstellen möchten
3. Überprüfe deine Auswahl.
4. Bestätigen Sie alle Konten, die in der ausgewählten Kontentabelle hinzugefügt wurden.
5. Klicken Sie auf Verbindungsanfrage senden.

An jedes Konto in der Tabelle wird eine Verbindungsanfrage gesendet.

Note

Wenn Sie Hilfe benötigen, um Ihre AWS Konto-ID zu ermitteln, finden Sie weitere Informationen unter <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>.

Important

Verbinde nur Konten, die dir gehören (z. B. AWS Marketplace-Verkäuferkonten). Fügen Sie keine Konten hinzu, die anderen Partnern gehören.

Verbindungsanfragen annehmen

Um Verbindungsanfragen anzunehmen, müssen Sie sich bei Ihren Tochterkonten anmelden, an die Sie die Verbindungsanfrage gesendet haben. Für jedes Konto:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im linken Navigationsbereich Subsidiarity Account Connections aus.
3. Wählen Sie die Registerkarte Verbindungsanfragen und navigieren Sie zu Verbindungsanfragen.
4. Wählen Sie die Verbindungsanfrage aus Ihrem Hauptkonto aus.
5. Klicken Sie auf Akzeptieren, um eine Verbindung mit Ihrem Hauptkonto herzustellen.

Um abzulehnen: Wähle Ablehnen statt Akzeptieren.

Verbundene Konten anzeigen und verwalten

So kannst du all deine verbundenen Konten einsehen und verwalten:

1. Melden Sie sich bei Ihrem primären Konto bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Navigieren Sie zur Seite Verbindungen zu Tochterkonten.
3. Auf der Registerkarte Kontoverbindungen finden Sie alle Konten, die mit Ihrem Hauptkonto verbunden sind.

Abrufen von Hilfe

Für zusätzlichen Support mit Partner Discovery, Partner Connections und Account Connections:

- Wenden Sie sich über Ihr AWS [AWS Partner Central-Konto an den Partner-Support](#)
- Eine ausführliche Dokumentation finden Sie im Partner Central-Hilfecenter
- Wenden Sie sich an Ihren Partner Development Manager (PDM), wenn Sie Hilfe benötigen
- Treten Sie den Community-Foren von Partner Central bei und erhalten Sie Unterstützung durch Kollegen

Migration zu Partner Central in der Konsole AWS

Bestehende APN-Partner erhalten von ihrem alten Partner Central-Konto aus ein Self-Service-Migrationstool. Sobald die Migrationsvoraussetzungen erfüllt sind, können Partner das Tool verwenden, um ihre Migration zu planen und abzuschließen.

Migrationsprozess

Der Migrationsprozess besteht aus vier Schritten:

1. Sehen Sie sich in der nachfolgenden Checkliste alle Schritte zur Vorbereitung der Migration an.
2. Verknüpfen Sie ein AWS Konto mit Ihrem APN-Konto (falls das noch nicht abgeschlossen ist). Für das verknüpfte AWS Konto wird der APN-Mitgliedsbeitrag in Rechnung gestellt und es wird zum Hauptkonto für die Verwaltung aller damit AWS verbundenen Aktivitäten. Weitere Informationen finden Sie unter [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten](#). Nach der Migration erfolgt der Zugriff auf Partner Central über das verknüpfte AWS Konto, wobei Partnerbenutzer die entsprechenden IAM-Rollen und -Berechtigungen benötigen, um Zugriff zu erhalten. Das bedeutet, dass sich Benutzer über das verknüpfte AWS Konto mit ihren zugewiesenen IAM-Anmeldeinformationen authentifizieren, um auf die Funktionen und Funktionen von Partner Central zuzugreifen. Weitere Informationen finden Sie unter [Zugreifen auf Partner Central](#).
3. Richten Sie den Benutzerzugriff über AWS IAM ein, einschließlich der Zuweisung neuer verwalteter Richtlinien zur Steuerung des Zugriffs auf Partner Central-Funktionen. Nachfolgend finden Sie Anweisungen zum Onboarding von Benutzern während der Migration.
4. Planen oder initiieren Sie die Migration. Benutzer, denen in der älteren Partner Central-Umgebung die Rollen Alliance-Lead oder Cloud-Administrator zugewiesen wurden, können auf das Self-Service-Migrationstool zugreifen, um das bevorzugte Datum und die bevorzugte Uhrzeit für die Migration auszuwählen. Nach der Planung sollten die Leads der Allianz alle aktiven Partner Central-Benutzer über das geplante Datum und die geplante Uhrzeit informieren. Sobald die Migration eingeleitet ist, wird allen Benutzern der Zugriff auf Partner Central verwehrt. Daher empfehlen wir, die Migration außerhalb der Geschäftszeiten zu planen. Die Migration dauert in der Regel zwischen 2 und 6 Stunden, abhängig von der Datenmenge, die für die Übertragung benötigt wird. Nach erfolgreicher Migration werden die Leads der Allianz per E-Mail benachrichtigt und alle Benutzer können sich mit ihren neuen IAM-Anmeldeinformationen bei der neuen Partner Central-Umgebung anmelden.

Onboarding der Benutzer während des Migrationsprozesses

Schritt 1: Ermitteln Sie die Berechtigungen für Benutzer

1. Wählen Sie auf der Startseite von AWS Partner Central im Migrations-Widget die Option Anweisungen anzeigen aus.
2. Folgen Sie den step-by-step Anweisungen im Tool.
3. Wählen Sie „Partner Central-Benutzer herunterladen“.
4. Öffnen Sie die heruntergeladene Datei vorhandener Benutzer. Ermitteln Sie anhand der aktuellen Rollenzuweisung in Partner Central und anhand von Attributen wie dem letzten Anmeldedatum, welche Benutzer in die neue Partner Central-Umgebung integriert werden müssen.
5. Ordnen Sie Benutzer auf der Grundlage ihrer aktuellen Rollenzuweisung bestimmten, von IAM verwalteten Richtlinien zu. Informationen zur Zuordnung und zu [AWS verwalteten Richtlinien finden Sie unter Verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#).

Note

Benutzer, die nur für AWS Schulungs- und Zertifizierungsinhalte Zugriff auf Skill Builder benötigen, benötigen keinen Zugriff mehr auf AWS Partner Central. Weitere Informationen finden Sie unter Domains mit Ihrem AWS Partner Central-Konto verknüpfen.

Schritt 2: Ermitteln Sie gemeinsam mit Ihrem IAM-Administrator die passende Onboarding-Option für Benutzer mit verwalteten Richtlinien

Der IAM-Administrator sollte jedem Benutzer die entsprechenden verwalteten Richtlinien gemäß der obigen Zuordnung zuweisen. Der Prozess der Einbindung von Benutzern in IAM hängt von der Einrichtung des AWS Kontozugriffs durch den Partner ab. Weitere Informationen finden Sie unter Zugriffskontrolle für Benutzer von AWS Partner Central.

Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten

AWS hat kürzlich die [Gebührenrichtlinie für das AWS Partner Central Network \(APN\)](#) aktualisiert. Die Änderung erfordert, dass Partner ein AWS Konto mit ihrem AWS Partner Central-Konto verknüpfen,

um ihre Mitgliedschaft im AWS Partner Network (APN) zu bestätigen. Das verknüpfte AWS Konto wird zum Hauptkonto für die Verwaltung von Partnern Central-Engagements und -Aktivitäten, einschließlich der Abrechnung von APN-Gebühren, Lösungsmanagement und APN Customer Engagement (ACE) Opportunity Tracking (ACE) mithilfe von Partner Central APIs.

Sie müssen eine Verbindung zu einem AWS Konto herstellen, das über die IAM-Rollen und -Berechtigungen verfügt, die für den Zugriff auf Partner Central erforderlich sind.

Die Kontoverknüpfung hat weitere Vorteile:

- Sie können [Partner Connections](#) verwenden, um gemeinsam mit anderen Partnern an Co-Selling-Deals zu arbeiten, um Geschäfte schneller abzuschließen und Ihre Reichweite zu vergrößern. Weitere Informationen finden Sie unter [Partnerverbindungen](#) im AWS Partner Central Sales Guide.
- Sie können die [AWS Partner Central API](#) verwenden, um Partner Central in Ihr CRM-System zu integrieren. Durch die Integration werden Engagements, Geschäftschancen, Lösungen und Ereignisbenachrichtigungen in Echtzeit synchronisiert. Weitere Informationen finden Sie unter CRM-Integration für [AWS Partner im Leitfaden zur CRM-Integration](#) für AWS Partner.
- Wenn Sie ein ACE-berechtigter Partner sind, der auf ein AWS Marketplace-Verkäuferkonto verlinkt, qualifizieren AWS Demand Generation-Mitarbeiter Leads von AWS Marketplace vorab und leiten validierte AWS Verkaufschancen an Sie weiter.

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie Konten verknüpfen.

- [Voraussetzungen](#)
- [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten](#)
- [Aufheben der Verknüpfung von AWS Partner Central und Konten AWS](#)
- [Häufig gestellte Fragen](#)

Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten

AWS hat kürzlich die [Gebührenrichtlinie für das AWS Partner Central Network \(APN\)](#) aktualisiert. Aufgrund der Änderung müssen Partner ein AWS Konto mit ihrem AWS Partner Central-Konto verknüpfen, um ihre Mitgliedschaft im AWS Partner Network (APN) zu bestätigen. Das verknüpfte AWS Konto wird zum Hauptkonto für die Verwaltung von Partner Central-Engagements und -Aktivitäten, einschließlich der Abrechnung von APN-Gebühren, der Lösungsverwaltung und der APN Customer Engagement (ACE) Opportunity-Tracking über Partner Central. APIs

Important

Diese Änderung ist Teil einer umfassenderen Migration zur Verwendung von AWS Identity and Access Management (IAM) zur Steuerung des Benutzerzugriffs auf Partner Central. Sie müssen eine Verbindung zu einem AWS Konto herstellen, das über die IAM-Rollen und -Berechtigungen verfügt, die für den Zugriff auf Partner Central erforderlich sind.

Die Kontoverknüpfung hat weitere Vorteile:

- Sie können Partner Connections verwenden, um an Coselling-Deals mit anderen Partnern zu arbeiten. Auf diese Weise können Sie Geschäfte schneller abschließen und Ihre Reichweite vergrößern. Weitere Informationen finden Sie unter [Partnerverbindungen](#) im AWS Partner Central Sales Guide.
- Sie können die [AWS Partner Central-API](#) verwenden, um Partner Central in Ihr CRM-System zu integrieren. Durch die Integration werden Interaktionen, Geschäftschancen, Lösungen und Ereignisbenachrichtigungen in Echtzeit synchronisiert. Weitere Informationen finden Sie unter CRM-Integration für [AWS Partner im Leitfaden zur CRM-Integration](#) für AWS Partner.
- Wenn Sie ein ACE-berechtigter Partner sind, der auf ein AWS Marketplace Verkäuferkonto verweist, qualifizieren Mitarbeiter von AWS Demand Generation Leads von Ihnen vorab AWS Marketplace und übertragen validierte AWS Verkaufschancen an Sie weiter.

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie Konten verknüpfen.

Themen

- [Voraussetzungen](#)
- [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten](#)

- [Aufheben der Verknüpfung von AWS Partner Central und Konten AWS](#)
- [Häufig gestellte Fragen](#)

Voraussetzungen

In den folgenden Themen sind die Voraussetzungen aufgeführt, die für die Verknüpfung von AWS Partner Central und AWS Konten erforderlich sind. Wir empfehlen, die Themen in der angegebenen Reihenfolge zu befolgen.

Note

Aufgrund von Benutzeroberflächen-, Funktions- und Leistungsproblemen unterstützt die Kontoverknüpfung das Firefox Extended Support Release (Firefox ESR) nicht. Wir empfehlen, die reguläre Version von Firefox oder einen der Chrome-Browser zu verwenden.

Themen

- [Benutzerrollen und Berechtigungen](#)
- [Das richtige AWS Konto auswählen](#)
- [Erteilen von IAM-Berechtigungen](#)
- [Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen](#)
- [Einen Berechtigungssatz für Single Sign-On erstellen](#)

Benutzerrollen und Berechtigungen

Um Ihr AWS Konto mit einem AWS Partner Central-Konto zu verknüpfen, benötigen Sie Personen in den folgenden Rollen:

Administrator für Identity and Access Management (IAM)

Verwaltet Benutzerberechtigungen über IAM. Arbeitet in der Regel in IT-Sicherheit, Informationssicherheit, speziellen IAM-Teams oder Governance- und Compliance-Organisationen. Verantwortlich für die Implementierung von IAM-Richtlinien, die Konfiguration von SSO-Lösungen, die Durchführung von Compliance-Prüfungen und die Aufrechterhaltung von rollenbasierten Zugriffskontrollstrukturen.

Leiter oder Cloud-Administrator der AWS Partner Central Alliance

Der primäre Kontoadministrator Ihres Unternehmens. Diese Person muss in der Geschäftsentwicklung oder Geschäftsleitung tätig sein und über rechtliche Befugnisse verfügen, um die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von AWS Partner Network akzeptieren zu können. Der Alliance Lead kann die Kontoverknüpfung an einen Partner Central-Benutzer mit der Benutzerrolle Cloud Admin delegieren.

Das richtige AWS Konto auswählen

Entscheiden Sie anhand der Informationen in der folgenden Tabelle, welches AWS Konto Sie mit Ihrem Partner Central-Konto verknüpfen sollten.

Important

Beachten Sie bei der Auswahl eines AWS Kontos Folgendes:

- AWS Partner Central benötigt ein AWS Konto, das IAM-Richtlinien zur Zugriffskontrolle verwendet.
- Das verknüpfte AWS Konto verwaltet APN-Gebührenzahlungen, Lösungen und APN Customer Engagement (ACE) Opportunity Tracking mithilfe von Partner Central. APIs
- AWS Die Funktionen des Partnernetzwerks APIs sind über das verknüpfte AWS Konto verfügbar.
- AWS Ressourcen wie ACE-Opportunities, Opportunity-Historie und Opportunity-Einladungen für mehrere Partner werden im verknüpften AWS Konto erstellt und können nicht auf andere AWS Konten übertragen werden.
- Für das AWS Konto, mit dem Sie eine Verknüpfung herstellen, muss es sich um ein kostenpflichtiges AWS Konto handeln. Wenn Sie sich für ein AWS Konto registrieren, wählen Sie den Tarif für kostenpflichtige Konten. Informationen zum Upgrade eines AWS Kontos auf den kostenpflichtigen AWS Tarif finden Sie unter [Auswahl eines Tarifs mit AWS kostenlosem Nutzungskontingent](#) im AWS Billing User Guide.
- AWS empfiehlt, ein AWS Konto zu verknüpfen, das nicht für die folgenden Zwecke verwendet wird.
 - Ein Verwaltungskonto, in dem Sie die Kontoinformationen und Metadaten für alle AWS Konten in Ihrer Organisation verwalten.

- Ein Produktionskonto, bei dem Benutzer und Daten mit Anwendungen und Diensten interagieren.
- Ein Entwickler- oder Sandbox-Konto, in dem Entwickler Code schreiben.
- Ein persönliches Konto, in dem Einzelpersonen lernen, experimentieren und an persönlichen Projekten arbeiten können.
- Ein AWS Marketplace Käuferkonto, über das Sie Produkte kaufen AWS Marketplace.

Wenn Sie das verknüpfte Konto von Ihren AWS Partnernetzwerk-Engagements trennen, können Sie flexibel auf AWS Partner Central-spezifische Konfigurationen zurückgreifen, ohne andere Umgebungen zu beeinträchtigen. Dadurch werden auch die Finanzverfolgung, die Steuerberichterstattung und die Prüfungen vereinfacht.

AWS Partnerszenario	Beispiel	AWS Kontooptionen	Überlegungen
Szenario 1: Sie besitzen AWS Konten, die von einem Drittanbieter verwaltet werden, und Sie sind nicht als AWS Marketplace Verkäufer registriert	AWS Partner, die mit AWS Vertriebspartnern zusammenarbeiten	<p>Option 1: Erstellen Sie ein AWS Konto und verknüpfen Sie es.</p> <p>Option 2: Link zu einem bestehenden AWS Konto</p>	<p>Option 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ist es akzeptabel, die APN-Gebühr für dieses Konto in Rechnung zu stellen? Das AWS Verwaltungskonto kann die Gebühr zahlen, wenn sich das Konto in einer AWS Organisation befindet. • Möchten Sie hier auf die Funktionen des AWS Partner Network zugreifen und APIs? <p>Option 2:</p>

AWS Partnerszenario	Beispiel	AWS Kontooptionen	Überlegungen
			<ul style="list-style-type: none"> • Gleiche Überlegungen wie bei Option 1 • Handelt es sich um ein AWS Management-, Produktions-, Entwickler- oder Privatkonto? • Können Sie externen Mitarbeitern Zugriff auf das Konto gewähren, mit dem AWS Partner Central-Engagements verwaltet werden? • Ist dieses Konto für die Verwaltung des Partner Central-Benutzerzugriffs geeignet?
<p>Szenario 2: Sie besitzen AWS ein oder mehrere Konten und sind nicht als AWS Marketplace Verkäufer registriert</p>	<p>AWS Partner, die keine Geschäfte tätigen, AWS Marketplace oder Partner in Ländern, in denen AWS Marketplace das Angebot nicht verfügbar ist</p>	<p>Entspricht Szenario 1</p>	<p>Entspricht Szenario 1</p>

AWS Partnerszenario	Beispiel	AWS Kontooptionen	Überlegungen
<p>Szenario 3: Sie besitzen ein AWS oder mehrere Konten und sind als AWS Marketplace Verkäufer mit einem einzigen Marketplace-Verkäuferkonto registriert</p>	<p>AWS Partner, die ein konsolidiertes Produktangebot in einem einzigen Land haben oder weltweit tätig sind</p>	<p>Option 1: Neues AWS Konto erstellen und mit diesem verknüpfen</p> <p>Option 2: Link zu einem bestehenden AWS Konto</p> <p>Option 3: Link zu einem AWS Marketplace Verkäuferkonto</p>	<p>Option 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Benötigen Sie Zugriff auf AWS Marketplace Funktionen, für die ein verknüpftes Marketplace-Verkäuferkonto erforderlich ist? • Planen Sie, am AWS ISV Accelerate-Programm teilzunehmen? Sehen Sie sich die Programm Anforderungen an. • Müssen Sie AWS Partner Central- und Marketplace-Ressourcen wie Opportunities, Angebote, Lösungen und Produktlisten teilen? • Wäre es besser, ein AWS Marketplace Verkäuferkonto mit den meisten Produktangeboten oder Transaktionen als primäres Marketplace-Verkäu

AWS Partnerszenario	Beispiel	AWS Kontooptionen	Überlegungen
			<p>ferkonto festzulegen?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ist es akzeptabel, die APN-Gebühr diesem Konto in Rechnung zu stellen? <p>Option 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gleiche Überlegungen wie bei Option 1 • Handelt es sich um ein AWS Management-, Produktions-, Entwickler- oder Privatkonto? • Ist dieses Konto für die Verwaltung des Partner Central-Benutzerzugriffs geeignet? <p>Option 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gleiche Überlegungen wie bei den Optionen 1 und 2 • Haben Sie vor, weitere AWS Marketplace Verkäuferkonten

AWS Partnerszenario	Beispiel	AWS Kontooptionen	Überlegungen
			einzurichten? Falls ja, ist es akzeptabel, das aktuelle Marketplace-Verkäuferkonto als primäres Marketplace-Verkäuferkonto festzulegen?
Szenario 4: Sie besitzen AWS ein (e) Konto (e) und sind als AWS Marketplace Verkäufer mit mehreren Verkäuferkonten registriert	AWS Partner, die mehrere Produktangebote in verschiedenen Geschäftsbereichen haben oder behördliche Auflagen und Compliance-Anforderungen erfüllen müssen	Entspricht Szenario 3	Entspricht Szenario 3

Erteilen von IAM-Berechtigungen

Die in diesem Abschnitt aufgeführte IAM-Richtlinie gewährt Benutzern von AWS Partner Central eingeschränkten Zugriff auf ein verknüpftes AWS Konto. Die Zugriffsebene hängt von der dem Benutzer zugewiesenen IAM-Rolle ab. Weitere Informationen zu Berechtigungsstufen finden Sie weiter unten [Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen](#) in diesem Thema.

Um die Richtlinie zu erstellen, müssen Sie ein IT-Administrator sein, der für eine AWS Umgebung verantwortlich ist. Wenn Sie fertig sind, müssen Sie die Richtlinie einem IAM-Benutzer oder einer IAM-Rolle zuweisen.

In den Schritten in diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie die Richtlinie mithilfe der IAM-Konsole erstellen.

Note

Wenn Sie ein Alliance-Lead oder Cloud-Administrator sind und bereits über einen IAM-Benutzer oder eine IAM-Rolle mit AWS Administratorrechten verfügen, fahren Sie mit fort. [the section called “Konten verknüpfen”](#)

So erstellen Sie die Richtlinie

1. Melden Sie sich bei der [IAM-Konsole](#) an.
2. Wählen Sie unter Access management (Zugriffsverwaltung) Policies (Richtlinien) aus.
3. Wählen Sie Richtlinie erstellen, wählen Sie JSON und fügen Sie die folgende Richtlinie hinzu:

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "CreatePartnerCentralRoles",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:CreateRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*"
      ]
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralCloudAdminRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "iam:AttachRolePolicy",
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
      "Condition": {
        "ArnLike": {
          "iam:PolicyARN": [
            "arn:aws:iam::*:policy/PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation",

```

```

                "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
            ]
        }
    },
    {
        "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAceRole",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "iam:AttachRolePolicy"
        ],
        "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "Condition": {
            "ArnLike": {
                "iam:PolicyARN": [
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSPartnerCentralOpportunityManagement",
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerOfferManagement"
                ]
            }
        }
    },
    {
        "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAllianceRole",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "iam:AttachRolePolicy"
        ],
        "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*",
        "Condition": {
            "ArnLike": {
                "iam:PolicyARN": [
                    "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
                ]
            }
        }
    },
    {
        "Sid": "AssociatePartnerAccount",

```

```

        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "partnercentral-account-management:AssociatePartnerAccount"
        ],
        "Resource": "*"
    },
    {
        "Sid": "SellerRegistration",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "aws-marketplace:ListChangeSets",
            "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
            "aws-marketplace:StartChangeSet",
            "aws-marketplace:ListEntities",
            "aws-marketplace:DescribeEntity"
        ],
        "Resource": "*"
    }
]
}

```

4. Wählen Sie Weiter aus.
5. Geben Sie unter Richtlinienetails im Feld Richtlinienname einen Namen für die Richtlinie und eine optionale Beschreibung ein.
6. Überprüfen Sie die Richtlinienberechtigungen, fügen Sie nach Bedarf Tags hinzu und wählen Sie dann Richtlinie erstellen aus.
7. Fügen Sie der Richtlinie Ihren IAM-Benutzer oder Ihre IAM-Rolle hinzu. Informationen zum Anhängen finden Sie unter [Hinzufügen von IAM-Identitätsberechtigungen \(Konsole\)](#) im IAM-Benutzerhandbuch.

Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen

Nachdem der IT-Administrator die Schritte im vorherigen Abschnitt abgeschlossen hat, können Allianzleiter und andere Personen in AWS Partner Central Sicherheitsrichtlinien zuweisen und Benutzerrollen zuordnen. In der folgenden Tabelle sind die Standardrollen aufgeführt und beschrieben, die bei der Kontoverknüpfung erstellt wurden, sowie die Aufgaben, die für jede Rolle verfügbar sind.

Standard-IAM-Rolle	AWS Verwendete verwaltete Richtlinien von Partner Central	Kann ich tun	Geht nicht
Cloud-Administrator	<ul style="list-style-type: none"> • PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • Ordnen Sie AWS Partner Central-Benutzern IAM-Rollen zu und weisen Sie sie zu. • Erledigen Sie dieselben Aufgaben wie Allianz- und ACE-Teams. 	
Allianz-Team	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • Voller Zugriff auf alle Aktivitäten des Verkäufers AWS Marketplace, einschließlich des AWS Marketplace Management-Portals. Sie können auch das Amazon EC2 EC2-AMI verwalten, das in AMI-basierten Produkten verwendet wird. • Verknüpfen Sie Möglichkeiten zur AWS Kundenbindung mit privaten AWS Marketplace-Angeboten. • Verknüpfen Sie APN-Lösungen mit 	Ordnen Sie Benutzern von AWS Partner Central IAM-Rollen zu oder weisen Sie sie zu. Nur Allianzleiter und Cloud-Administratoren ordnen Rollen zu oder weisen sie zu.

Standard-IAM-Rolle	AWS Verwendete verwaltete Richtlinien von Partner Central	Kann ich tun	Geht nicht
		AWS Marketplace Produktangeboten. <ul style="list-style-type: none"> Rufen Sie das Partner Analytics-Dashboard auf. 	
ACE-Team	<ul style="list-style-type: none"> AWSMarketplaceSellerOfferManagement AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> Erstellen Sie private AWS Marketplace-Angebote. Verknüpfen Sie Möglichkeiten zur AWS Kundenbindung mit privaten AWS Marketplace-Angeboten. 	<ul style="list-style-type: none"> Ordnen Sie AWS Partner Central-Benutzern IAM-Rollen zu oder weisen Sie sie ihnen zu. Nur Allianzleiter und Cloud-Administratoren können Rollen zuordnen oder zuweisen. Verwenden Sie alle AWS Marketplace Tools und Funktionen. Verwenden Sie das Partners Analytics-Dashboard.

Einen Berechtigungssatz für Single Sign-On erstellen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie mit dem IAM Identity Center einen Berechtigungssatz erstellen, der Single Sign-On für den Zugriff auf AWS Partner Central ermöglicht.

Weitere Informationen zu Berechtigungssätzen finden Sie unter [Erstellen eines Berechtigungssatzes](#) im AWS IAM Identity Center-Benutzerhandbuch.


1. Melden Sie sich bei der [IAM Identity Center-Konsole](#) an.

2. Wählen Sie unter Berechtigungen für mehrere Konten die Option Berechtigungssätze aus.
3. Wählen Sie Create permission set (Berechtigungssatz erstellen) aus.
4. Wählen Sie auf der Seite Berechtigungssatztyp auswählen unter Typ des Berechtigungssatzes die Option Benutzerdefinierter Berechtigungssatz und dann Weiter aus.
5. Gehen Sie wie folgt vor:
 - A. Wählen Sie auf der Seite Richtlinien und Berechtigungsgrenzen angeben die Typen von IAM-Richtlinien aus, die Sie auf den Berechtigungssatz anwenden möchten.

Standardmäßig können Sie Ihrem Berechtigungssatz eine beliebige Kombination aus bis zu 10 AWS verwalteten Richtlinien und kundenverwalteten Richtlinien hinzufügen. IAM legt dieses Kontingent fest. Um ihn zu erhöhen, fordern Sie in der Service Quota-Konsole in jedem AWS Konto, dem Sie den Berechtigungssatz zuweisen möchten, eine Erhöhung des IAM-Kontingents an Verwaltete Richtlinien an, die einer IAM-Rolle zugeordnet sind.

- B. Erweitern Sie Inline-Richtlinie, um benutzerdefinierten Richtlinientext im JSON-Format hinzuzufügen. Inline-Richtlinien entsprechen nicht vorhandenen IAM-Ressourcen. Um eine Inline-Richtlinie zu erstellen, geben Sie die benutzerdefinierte Richtliniensprache in das bereitgestellte Formular ein. IAM Identity Center fügt die Richtlinie zu den IAM-Ressourcen hinzu, die es in Ihren Mitgliedskonten erstellt. Weitere Informationen finden Sie unter [Inline-Richtlinien](#).
 - C. Kopieren Sie die JSON-Richtlinie aus [AWS Partner Central und fügen Sie sie ein. Voraussetzungen für die AWS Kontoverknüpfung](#)
6. Gehen Sie auf der Seite „Details zum Berechtigungssatz angeben“ wie folgt vor:
 - A. Geben Sie unter Name des Berechtigungssatzes einen Namen ein, um diesen Berechtigungssatz in IAM Identity Center zu identifizieren. Der Name, den Sie für diesen Berechtigungssatz angeben, wird im AWS Zugriffsportal als verfügbare Rolle angezeigt. Benutzer melden sich beim AWS Access-Portal an, wählen ein AWS Konto und dann die Rolle aus.
 - B. (Optional) Sie können auch eine Beschreibung eingeben. Die Beschreibung wird nur in der IAM Identity Center-Konsole angezeigt, nicht im AWS Zugriffsportal.
 - C. (Optional) Geben Sie den Wert für die Sitzungsdauer an. Dieser Wert bestimmt, wie lange ein Benutzer angemeldet sein kann, bevor die Konsole ihn von seiner Sitzung abmeldet. Weitere Informationen finden Sie unter [Sitzungsdauer für AWS Konten festlegen](#).

D. (Optional) Geben Sie den Wert für den Relay-Status an. Dieser Wert wird im Verbundprozess verwendet, um Benutzer innerhalb des Kontos umzuleiten. Weitere Informationen finden Sie unter [Relay-Status für schnellen Zugriff auf die AWS Managementkonsole festlegen](#).

 Note

Sie müssen eine URL der AWS Managementkonsole für den Relay-Status verwenden. Beispiel: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. Erweitern Sie Tags (optional), wählen Sie Tag hinzufügen aus, und geben Sie dann Werte für Schlüssel und Wert an (optional).

Informationen zu Tags finden Sie unter [Tagging AWS IAM Identity Center-Ressourcen](#).

F. Wählen Sie Weiter aus.


7. Überprüfen Sie auf der Seite Überprüfen und erstellen die von Ihnen getroffenen Auswahlen und wählen Sie dann Erstellen aus.

Wenn Sie einen Berechtigungssatz erstellen, wird der Berechtigungssatz standardmäßig nicht bereitgestellt (wird in allen AWS Konten verwendet). Um einen Berechtigungssatz in einem AWS Konto bereitzustellen, müssen Sie Benutzern und Gruppen im Konto IAM Identity Center-Zugriff zuweisen und dann den Berechtigungssatz auf diese Benutzer und Gruppen anwenden. Weitere Informationen finden Sie unter [Benutzerzugriff auf AWS Konten zuweisen](#) im AWS IAM Identity Center-Benutzerhandbuch.

Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Konten


In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie AWS Partner Central verwenden, um Ihre Konten zu verknüpfen. Sie müssen ein Allianzleiter oder Cloud-Administrator sein, um diese Schritte ausführen zu können. Außerdem steuert die weiter oben in diesem Handbuch aufgeführte IAM-Berechtigungsrichtlinie die Verknüpfungs- und Rollenzuordnungsaufgaben, die Sie und andere Benutzer von AWS Partner Central ausführen können. Weitere Informationen zu diesen Aufgaben finden Sie unter [Erteilen von IAM-Berechtigungen](#)

Weitere Informationen zur Kontoverknüpfung finden Sie im [Benutzerhandbuch zur Kontoverknüpfung](#) in Partner Central.

 Note


- AWS Partner Central verwendet den Begriff AWS Marketplace Kontoverknüpfung, aber alle Partner können Konten verknüpfen, auch Partner ohne AWS Marketplace Konten.
- Partner von Amazon Web Services India Private Limited (AWS Indien) können Links erstellen, ohne einen Firmennamen registrieren zu müssen.

1. Melden Sie sich als Allianzleiter oder Cloud-Administrator bei [AWS Partner Central](#) an.

 Note


Wenn Ihre Organisation Single Sign-On (SSO) verwendet, verwenden Sie diese Anmeldeinformationen, um sich zuerst bei Ihrem AWS Konto anzumelden, und melden Sie sich dann bei AWS Partner Central an.

2. Wählen Sie im AWS Marketplace-Bereich der Startseite von AWS Partner Central die Option Konto verknüpfen aus.
3. Wählen Sie auf der Seite zur AWS Marketplace Kontoverknüpfung die Option Konto verknüpfen aus.
4. Wählen Sie auf der Anmeldeseite für das AWS Konto die Option IAM-Benutzer aus.
5. Geben Sie die ID des AWS Kontos ein und melden Sie sich an.

 Note

- Wenn Sie Kontoinformationen benötigen, wenden Sie sich an den Administrator, der die oben aufgeführten Voraussetzungen erfüllt hat.
- SSO-Benutzer fahren automatisch mit dem nächsten Schritt fort.

6. Navigieren Sie durch das Self-Service-Linking-Erlebnis:
 - A. Überprüfen Sie die AWS Konto-ID und den zugehörigen rechtlichen Namen AWS Marketplace des Verkäuferprofils und wählen Sie Weiter.

 Note

Wenn Ihr AWS Konto nicht als Verkäufer registriert ist, geben Sie Ihren offiziellen Firmennamen an, unter dem Sie sich registrieren möchten AWS Marketplace. Partner von Amazon Web Services India Private Limited (AWS Indien) können Links erstellen, ohne einen Firmennamen registrieren zu müssen. Fahren Sie fort, indem Sie Weiter wählen.

B. Überprüfen Sie die IAM-Rollen und die ihnen zugewiesenen verwalteten Richtlinien und wählen Sie dann Weiter.

C. (Optional) Um die IAM-Rollen den Partnerbenutzern mit Alliance-Team- und ACE-Partnerrollen massenweise zuzuordnen, aktivieren Sie das Kontrollkästchen unter jedem Rollenabschnitt.

Ein Partnerbenutzer kann nicht auf AWS Marketplace Funktionen wie das Verknüpfen von privaten Angeboten mit ACE-Opportunities zugreifen, ohne dass seinem Partnerbenutzerkonto eine IAM-Rolle zugeordnet ist. Wenn Sie sich gegen eine Massenzuweisung entscheiden, müssen Sie einem Partnerbenutzer manuell eine IAM-Rolle zuordnen, nachdem Sie die Konten verknüpft haben.

D. Überprüfen Sie die Informationen und wählen Sie dann Senden.

Sie werden mit Ihrem Konto erfolgreich verknüpft und die in Ihrem Konto erstellten Standard-IAM-Rollen wurden zu AWS Partner Central weitergeleitet.

7. (Optional) Informationen zur Verwendung benutzerdefinierter Richtlinien, die den Zugriff auf AWS Marketplace Funktionen in AWS Partner Central ermöglichen, finden Sie im nächsten Thema [Verwenden von benutzerdefinierten Richtlinien zur Zuordnung von Benutzern](#).

Verwenden von benutzerdefinierten Richtlinien zur Zuordnung von Benutzern

In den Themen in diesem Abschnitt wird erklärt, wie Benutzer von AWS Partner Central AWS IAM-Rollen zugeordnet werden. Mapping ermöglicht Benutzern in AWS Partner Central und AWS Single Sign-On-Zugriff sowie weitere Funktionen wie die Verknüpfung von Produkten und Angeboten.

Themen

- [Voraussetzungen für die Rollenzuweisung](#)
- [Verknüpfung von ACE-Möglichkeiten mit privaten Angeboten AWS Marketplace](#)

Voraussetzungen für die Rollenzuweisung

Vor der Zuordnung müssen Sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Erstellen Sie IAM-Rollen im AWS-Konto. Weitere Informationen finden Sie unter [Erstellen einer Rolle mithilfe benutzerdefinierter Vertrauensrichtlinien](#) im AWS Identity and Access Management Benutzerhandbuch.
- Damit AWS Partner Central AWS IAM-Rollen zuordnen kann, fügen Sie den Rollen die folgende benutzerdefinierte Vertrauensrichtlinie hinzu.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Erteilen Sie AWS Partner Central-Benutzern mit der ACE-Benutzerrolle Berechtigungen zur Ausführung der SearchAgreements Aktionen ListEntities und. Weitere Informationen finden Sie unter [Steuern des Zugriffs auf das AWS Marketplace Management Portal](#) im AWS Marketplace Verkäuferleitfaden.
- [Verknüpfen Sie Ihr AWS Partner Central-Konto mit einem AWS Marketplace Konto.](#)

Um Ihren AWS Partner Central-Benutzern IAM-Rollen zuzuordnen, müssen Sie IAM-Rollen mit den Berechtigungen erstellen, die Sie Ihren Benutzern gewähren möchten. Für Cloud-Admin-Benutzer können Sie nur die IAM-Rolle des Cloud-Administrators zuordnen, die während der Kontoverknüpfung in Ihrem Konto erstellt wurde.

Sie können eine oder mehrere IAM-Rollen erstellen, um sie Ihren AWS Partner Central-Benutzern zuzuordnen. Die Rollennamen müssen mit **PartnerCentralRoleFor** beginnen. Sie können keine Rolle auswählen, es sei denn, der Name beginnt mit diesem Text.

Sie können der IAM-Rolle benutzerdefinierte oder verwaltete Richtlinien hinzufügen. Sie können die AWS Marketplace verwalteten Richtlinien beispielsweise `AWSMarketplaceSellerFullAccess` an die IAM-Rollen anhängen und Ihren AWS Partner Central-Benutzern Zugriff gewähren. Weitere Informationen zum Erstellen von Rollen finden Sie unter [Erstellen einer IAM-Rolle \(Konsole\)](#) im IAM-Benutzerhandbuch.

Verknüpfung von ACE-Möglichkeiten mit privaten Angeboten AWS Marketplace

Damit ACE-Benutzer AWS Marketplace private Angebote an ACE-Opportunities anhängen können, ordnen Sie sie einer AWS IAM-Rolle in AWS Partner Central zu.

Voraussetzungen

Gehen Sie wie folgt vor, bevor Sie Benutzer AWS Marketplace IAM-Rollen zuordnen:

- Wenn Sie ein AWS Marketplace Konto mit AWS Partner Central verknüpfen, geben Sie `AWSMarketplaceSellerFullAccess` oder, mindestens, `ListEntities` für die IAM-Rolle `SearchAgreements` an, die ACE-Benutzern zugewiesen ist. Dies ist erforderlich, damit ACE-Benutzer AWS Marketplace private Angebote an ACE-Opportunities anhängen können.
- (Optional) Um nur minimale Berechtigungen zu gewähren, fügen Sie Ihrem AWS Konto und der IAM-Rolle, die Sie für ACE-Manager und -Benutzer erstellen, eine vom Kunden verwaltete Richtlinie hinzu. Sehen Sie sich die folgende Richtlinie als Beispiel an:

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Action": [
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:GetAgreementTerms",
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
      ],
      "Effect": "Allow",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
        },
        "ForAllValues:StringEquals": {
          "aws-marketplace:AgreementType": [
            "PurchaseAgreement"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```


Benutzer AWS IAM-Rollen zuordnen

Verwenden Sie die Verfahren in diesem Abschnitt, um AWS Partner Central-Benutzer AWS IAM-Rollen zuzuordnen und deren Zuordnung aufzuheben.

So ordnen Sie einen AWS Partner Central-Benutzer einer AWS IAM-Rolle zu

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie auf der Startseite von AWS Partner Central im Bereich Kontoverknüpfung die Option Verlinktes Konto verwalten aus.
3. Wählen Sie auf der Seite „Kontoverknüpfung“ im Abschnitt „Nicht-Cloud-Administratorbenutzer“ einen Benutzer aus.
4. Wählen Sie Der IAM-Rolle zuordnen aus.
5. Wählen Sie in der Dropdown-Liste eine IAM-Rolle aus.
6. Wählen Sie Rolle zuordnen aus.

Um einen AWS Partner Central-Benutzer einer AWS IAM-Rolle zuzuordnen.

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) als Benutzer mit der Rolle Alliance Lead oder Cloud-Administrator an.
2. Wählen Sie auf der Startseite von AWS Partner Central im Bereich Kontoverknüpfung die Option Verlinktes Konto verwalten aus.
3. Wählen Sie auf der Seite „Kontoverknüpfung“ im Abschnitt „Nicht-Cloud-Administratorbenutzer“ den Benutzer aus, dessen Zuordnung Sie aufheben möchten.
4. Wählen Sie „Rolle aufheben“.

Aufheben der Verknüpfung von AWS Partner Central und Konten AWS

Wenn Sie AWS Partner Central mit einem AWS Konto verknüpfen, werden AWS Ressourcen, wie APN Customer Engagement (ACE) -Opportunities, in dem verknüpften AWS Konto erstellt. Wenn Sie die Verknüpfung mit diesem AWS Konto aufheben und dann eine Verknüpfung mit einem anderen AWS Konto herstellen, verlieren Sie den Zugriff auf die AWS Ressourcen im ursprünglichen Konto.

In der folgenden Liste wird beschrieben, was mit Ihren AWS Ressourcen passiert, wenn Sie die Verknüpfung mit einem ursprünglichen Konto aufheben und eine Verknüpfung mit einem anderen Konto herstellen. Berücksichtigen Sie die Auswirkungen auf Ihr Unternehmen, bevor Sie eine Anfrage zur Aufhebung der Verknüpfung einreichen.

Benutzer von AWS Partner Central verlieren die Fähigkeit, die unter aufgeführten Aufgaben auszuführen [Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen](#). Sie müssen die entsprechenden IAM-Berechtigungen neu zuweisen, nachdem Sie das neue AWS Konto verknüpft haben.

ACE-Benutzer können ACE-Opportunities beispielsweise erst dann mit privaten Angeboten verknüpfen, wenn die IAM-Berechtigungen für das neue AWS Konto neu zugewiesen wurden.

Sie verlieren den Zugriff auf ausstehende Opportunity-Einladungen für mehrere Partner, und Partner müssen Sie erneut zu ihnen einladen.

Beispielsweise AnyCompany hat Say fünf einzigartige Einladungen von AWS Partnern zur Zusammenarbeit bei Opportunities für mehrere Partner. Wenn die AnyCompany Verknüpfung mit dem ursprünglichen AWS Konto aufgehoben und die Verknüpfung zu einem anderen Konto aufgehoben wird, ohne die Einladungen anzunehmen, müssen alle fünf Partner erneut einladen, um AnyCompany bei Deals mit mehreren Partnern zusammenarbeiten zu können.

Sie verlieren den Zugriff auf gemeinsam genutzte Opportunities mit mehreren Partnern und Partner müssen sie erneut teilen, auch wenn Sie der primäre Eigentümer der ACE-Opportunity sind.

Beispiel: Say AnyCompany verwendet Partner Connections, um eine ACE-Opportunity mit Example Corp. zu teilen. Wenn die AnyCompany Verknüpfung mit dem ursprünglichen Konto aufgehoben und die Verknüpfung zu einem anderen Konto aufgehoben wird, ist die ACE-Opportunity zwar weiterhin vorhanden, AnyCompany kann aber auch als primärer Eigentümer nicht darauf zugreifen, bis Example Corp die Opportunity erneut teilt.

APIs Sie beenden das Senden von Updates für ACE-Opportunities. Aus diesem Grund AWS empfiehlt es sich, Ihre Verkaufsgespräche abzuschließen, bevor Sie die Verknüpfung aufheben.

Beispielsweise AnyCompany verwendet Say Partner Central, APIs um seine CRM-Systeme mit AWS Partner Central zu integrieren, und AnyCompany verwendet sein CRM-System, um diese ACE-Opportunities zu verwalten. Wenn die AnyCompany Verknüpfung mit dem ursprünglichen Konto aufgehoben und die Verknüpfung zu einem anderen Konto aufgehoben wird, werden alle AWS Aktualisierungen der ACE-Opportunities von nicht synchronisiert und die Partner werden nicht über die Aktualisierungen informiert.

Sie können nicht auf verknüpfte private Angebote im Zusammenhang mit ACE-Opportunities zugreifen oder diese bearbeiten.


Angenommen AnyCompany, Sie haben AWS Partner Central mit einem AWS Marketplace-Verkäuferkonto verknüpft und dann die ACE-Opportunities mit privaten Angeboten verknüpft. Wenn die AnyCompany Verknüpfung mit dem ursprünglichen Konto aufgehoben und die Verknüpfung zu einem anderen Konto aufgehoben wird, AnyCompany kann nicht auf verknüpfte ACE-Opportunities und private Angebote zugreifen. Außerdem können die verknüpften privaten Angebote nicht mit ACE-Opportunities aus dem neu verknüpften AWS Konto verknüpft werden.

Das System lehnt Opportunities (AWS AO) automatisch ab, bis sie angenommen werden. AWS Vertriebsteams sehen die AOs als abgelehnt an und teilen sie dem Partner erneut mit.

Wenn beispielsweise die AnyCompany Verknüpfung mit dem ursprünglichen Konto aufgehoben und eine Verbindung zu einem anderen Konto hergestellt wird, AnyCompany können ausstehende AOs, die automatisch nach fünf Tagen ablaufen, nicht akzeptiert oder abgelehnt werden. Das AWS Vertriebsteam sieht die abgelehnten AOs und muss sie erneut teilen.

Wenn Sie sich entscheiden, eine Verbindung zu einem anderen AWS Konto herzustellen, AWS empfiehlt Folgendes:

- Annahme oder Ablehnung ausstehender AWS Geschäftschancen.
- Annahme oder Ablehnung ausstehender Opportunity-Einladungen an mehrere Partner.
- Für ACE-Opportunities, die je nach Bedarf auf private Angebote verweisen oder die Verbindung zu diesen trennen.
- Abschluss von Verkaufsaufträgen, bevor die Verknüpfung aufgehoben wird, wenn möglich.

 Note

Eine erneute Verknüpfung mit dem ursprünglichen Konto hat keine Auswirkungen. AWS

Um die Aufhebung der Verknüpfung zu beantragen

1. Melden Sie sich als Allianzleiter oder Cloud-Administrator bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie unter Kontoverknüpfung die Option Verknüpftes Konto verwalten aus.

3. Wähle Kontoverknüpfung aufheben aus.
4. Lesen Sie die Warnmeldung und wählen Sie einen Grund für die Aufhebung der Kontoverknüpfung aus.
5. Geben Sie ein **confirm** und wählen Sie Supportfall öffnen aus.
6. Wählen Sie im Bestätigungsbanner die Option Falldetails anzeigen aus, um den Status Ihrer Anfrage zu verfolgen.

Häufig gestellte Fragen

In den folgenden Themen werden häufig gestellte Fragen zur Verknüpfung von AWS Partner Central-Konten mit anderen AWS Konten beantwortet.

Wer kann AWS Partner Central und AWS Konten verknüpfen?

[Alliance Leads und Cloud-Admins können Konten verknüpfen, allerdings erst, nachdem ein IAM-Administrator die Voraussetzungen erfüllt hat.](#)

Leads der Allianz können das Verknüpfen delegieren, indem sie bestehenden Benutzern Cloud-Administratorrollen zuweisen. Weitere Informationen finden Sie weiter unten in diesem Handbuch unter [Benutzerrollen und Zuweisungen verwalten](#).

Ist technischer Aufwand erforderlich, und was sollte ich einplanen?

Identifizieren Sie einen IAM-Administrator mit Konsolenzugriff auf Ihr AWS Zielkonto. Der IAM-Administrator muss die [Voraussetzungen erfüllen](#), bevor Sie die Verknüpfung initiieren können.

Wer ist mein IAM-Administrator?

IAM-Administratoren arbeiten in der Regel in IT-Sicherheits-, Informationssicherheits- oder speziellen IAM-Teams. Sie implementieren Richtlinien, konfigurieren SSO, führen Konformitätsprüfungen durch und verwalten Zugriffskontrollen.

Warum benötigen wir ein kostenpflichtiges Konto, um AWS Partner Central und AWS Konten zu verknüpfen?

Ab dem 15. November 2025 müssen Sie über einen kostenpflichtigen Kontoplan verfügen, um Ihre APN-Mitgliedschaft verlängern zu können. Ab diesem Datum AWS beginnt die Bearbeitung von APN-Gebührenabrechnungen nur für Partner Central-Konten mit verknüpften AWS Konten bei der Verlängerung. Weitere Informationen finden Sie unter [Änderung der APN-Gebührenanforderungen](#)

[für 2025](#). Marketplace-Verkäufer benötigen außerdem kostenpflichtige Konten für die Nutzung des Dienstes.

Kann ich die Verknüpfung mit einem neuen Konto aufheben und erneut verknüpfen, wenn ich mein vorhandenes verknüpftes Konto nicht als Hauptkonto verwenden möchte?

Sie können die Verknüpfung eines AWS Kontos aufheben, dies führt jedoch zu Problemen mit der Datenpersistenz und erfordert einen manuellen Abgleich. Weitere Informationen zum Aufheben der AWS Kontoverknüpfung finden Sie weiter [Aufheben der Verknüpfung von AWS Partner Central und Konten AWS](#) oben in diesem Handbuch.

Ich habe kein AWS Konto, das ich für APN-Interaktionen verwenden kann. Wie erstelle ich eines?

Ermitteln Sie gemeinsam mit Ihrem IAM-Administrator das Team, das für die Genehmigung und Bereitstellung von Konten verantwortlich ist. Anweisungen zur Einrichtung eines AWS Kontos finden Sie unter [Konto erstellen im AWS Referenzhandbuch](#) zur AWS Kontoverwaltung. Achten Sie darauf, den [Tarif mit kostenpflichtigem Konto](#) auszuwählen.

Wie richte ich ein neues AWS Konto ein?

Ihr IAM-Administrator sollte das Team kennen, das für die Genehmigung und Bereitstellung von Konten verantwortlich ist. Informationen zur Einrichtung eines neuen AWS Kontos finden Sie unter [Konto erstellen im AWS Referenzhandbuch](#) zur AWS Kontoverwaltung. Stellen Sie während dieses Vorgangs sicher, dass Sie den Tarif mit kostenpflichtigem Konto auswählen. Weitere Informationen zu Kontoplänen finden Sie unter [Auswahl eines Tarifs mit AWS kostenlosem Nutzungskontingent](#) im AWS Billing User Guide.

Welche IAM-Richtlinien sollte ich verwenden?

Sie verwenden AWS verwaltete Richtlinien für die Voraussetzungen für die Kontoverknüpfung. Standardmäßig werden bei der Kontoverknüpfung AWS verwaltete Richtlinien verwendet, um IAM-Rollen während der Kontoverknüpfung zuzuweisen. IT-Administratoren können jedoch benutzerdefinierte AWS Marketplace Richtlinien verwenden, um Benutzern von AWS Partner Central, z. B. einem ACE-Team, IAM-Rollen zuzuweisen. Die Rollen ermöglichen es Benutzern, ACE-Opportunities mit AWS Marketplace privaten Angeboten zu verknüpfen. Weitere Informationen finden Sie weiter [Verwenden von benutzerdefinierten Richtlinien zur Zuordnung von Benutzern](#) unten in diesem Handbuch.

Über die Links in der folgenden Liste gelangen Sie zur Referenz für AWS verwaltete Richtlinien.

AWS verwaltete Richtlinien

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Bietet vollen Zugriff auf AWS Partner Central, Funktionen und zugehörige AWS Services.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— Bietet den erforderlichen Zugriff für Aktivitäten im Bereich Opportunity Management.
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Ermöglicht Verkäufern den Zugriff auf Aktivitäten zur Angebots- und Vertragsverwaltung.

Weitere Informationen zu den verwalteten Richtlinien von AWS Partner Central finden Sie weiter [AWS verwaltete Richtlinien für Benutzer von AWS Partner Central](#) unten in diesem Handbuch.

Weitere Informationen zu den AWS Marketplace verwalteten Richtlinien finden Sie unter [AWS Verwaltete Richtlinien für AWS Marketplace Verkäufer im AWS Marketplace Verkäuferleitfaden](#).

Benutzerdefinierte AWS Marketplace Richtlinien

- `aws-marketplace:ListEntities` und `aws-marketplace:SearchAgreements` — Ermöglicht Benutzern, ACE-Opportunities und AWS Marketplace private Angebote zu verknüpfen.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Gewährt Zugriff auf das Dashboard von AWS Partner Central und Marketplace.

Weitere Informationen zu den benutzerdefinierten AWS Marketplace Richtlinien finden Sie unter [Richtlinien und Genehmigungen für AWS Marketplace Verkäufer im AWS Marketplace Verkäuferleitfaden](#).

Warum kann ich die Kontoverknüpfung nicht abschließen? Ich habe die Rechte als Allianzleiter

Sie müssen die Rolle des Allianzleiters oder des Cloud-Administrators haben, nicht die entsprechenden Rechte.

Wie kann ich die Verknüpfung von Konten aufheben?

Folgen Sie den Schritten weiter [Aufheben der Verknüpfung von AWS Partner Central und Konten AWS](#) oben in diesem Handbuch.

Was passiert mit verknüpften ACE-Opportunities + MPPO, wenn ich die Verknüpfung eines Kontos aufhebe?

Wenn Sie die Verknüpfung mit einem anderen AWS Marketplace Verkäufer oder AWS Konto aufheben und erneut verknüpfen, verschwinden die verknüpften Objekte. Wenn ein Partner erneut eine Verknüpfung mit demselben AWS Marketplace Verkäufer oder AWS Konto herstellt, bleiben die verknüpften Objekte bestehen.

Wie kann ich den Benutzerzugriff eines Partners auf ein verknüpftes Konto verwalten?

Allianzleiter verwenden AWS Partner Central User Management, um Benutzern von AWS Partner Central IAM-Rollen zuzuweisen und ihnen Zugriff auf ein verknüpftes Konto zu gewähren. Sie können auch die zugewiesenen Rollen entfernen, um den Zugriff auf ein verknüpftes Konto zu entziehen.

Darüber hinaus verfügt jede Standard-IAM-Rolle, die bei der Kontoverknüpfung erstellt wird, über eingeschränkte Berechtigungen. Weitere Informationen zu ihnen finden Sie weiter [Grundlegendes zu den Rollenberechtigungen](#) oben in diesem Handbuch.

Durch PartnerCentralAceRole Aktivieren des Kästchens wurden 3 Rollen erstellt.

Warum?

Sie verwenden diese Option, um den Alliance-, Cloud Admin- und ACE-Teams mehrere IAM-Rollen gleichzeitig zuzuweisen. Durch den Verknüpfungsprozess werden die Rollen erstellt. Partner können die IAM-Konsole verwenden, um unerwünschte Rollen zu löschen.

Weitere Informationen finden Sie im [aktualisierten Benutzerhandbuch zur Kontoverknüpfung](#) in AWS Partner Central.

Warum können wir unseren offiziellen Firmennamen bei der Kontoverknüpfung nicht registrieren?

Stellen Sie sicher, dass Sie einen korrekten Kontonamen angegeben haben. Die von Ihnen gewählte AWS ID wird möglicherweise bereits verwendet und kann nicht von mehreren Parteien gemeinsam genutzt werden, insbesondere wenn Ihr Unternehmen fusioniert. Hinweise dazu, was bei einer Fusion zu beachten ist, finden Sie unter:

- [AWS M&A-Richtlinie der Partner und FAQs](#)
- [Wie führe ich AWS Partner Central-Konten zusammen?](#)

Warum erhalte ich die Fehler „Fehlende IAM-Rollenzuweisung“, „Fehlende Genehmigung“, „Zugriff verweigert“ und „Ihre AWS Marketplace IAM-Rolle hat nicht die erforderlichen Berechtigungen“?

Die Meldungen werden aus den folgenden Gründen angezeigt:

- Ein AWS Partner Central-Benutzer wurde keiner IAM-Rolle zugeordnet. Bitten Sie den Leiter der Allianz oder den Cloud-Administrator, dem Benutzer die entsprechende Rolle zuzuweisen. Weitere Informationen finden Sie im [AWS Partner Central & AWS Account Linking Guide](#).
- Benutzer von AWS Partner Central mit zugewiesenen IAM-Rollen müssen ihre bestehenden Richtlinien aktualisieren. Weitere Informationen zu den aktuellen Voraussetzungen finden Sie weiter [Voraussetzungen](#) oben in diesem Handbuch.

Kann ich AWS Marketplace private Angebote und private Angebote von Channel-Partnern mit ACE-Opportunities verknüpfen?

Ja, aber Sie müssen zuerst Konten verknüpfen. Sie verwenden AWS Partner Central, um AWS Marketplace private Angebote mit ACE-Opportunities zu verknüpfen. Sie verwenden Partner Connections, um private Angebote von Channel-Partnern mit ACE-Opportunities zu verknüpfen. Beide Methoden erfordern eine Kontoverknüpfung, bevor Sie sie verwenden können. Weitere Informationen finden Sie unter [Partner Connections](#) im AWS Partner Central Sales Guide.

Supportanfragen

Stellen Sie Fragen an Amazon Q

Amazon Q (Q) ist ein KI-gestützter Assistent, der personalisierten Support in Echtzeit bietet, um mithilfe natürlicher Sprache in allen Wissensquellen von Partner Central und Marketplace zu suchen und präzise Zusammenfassungen und Empfehlungen zurückzugeben. Support ist verfügbar, indem Sie das Q-Logo auswählen und das Chat-Fenster in der Konsole öffnen, in der oberen Suchleiste Ask Amazon Q auswählen oder Mit Q diagnostizieren, wenn in Widgets, Funktionen und Seiten in der Konsole ein Fehler zurückgegeben wird.

Wenn Amazon Q nicht mit den Informationen antwortet, die Sie benötigen, können Sie einen Fall mit dem Support erstellen, indem Sie im linken Navigationsmenü [Partner Central Support](#) auswählen.

Support

In AWS Partner Central finden Sie im linken Navigationsbereich drei Optionen, um Support zu erhalten: [Partner Central-Support](#), [Marketplace-Support](#) und [Marketplace-Rückerstattungssupport](#). Wenn Sie sich nicht in Ihr Konto einloggen können, können Sie [hier ein Ticket beim APN-Supportteam einreichen](#).

Wenn Sie Unterstützung bei Fragen zum AWS Partner Network benötigen, wählen Sie [Partner Central-Support](#). Dadurch wird zum alten Partner Central-Erlebnis weitergeleitet, wo Benutzer ein Ticket direkt an das APN-Supportteam senden können. Siehe unten.

[Wenn Sie Unterstützung für AWS Marketplace-Angebote und andere Fragen zu Marketplace benötigen, wählen Sie Marketplace-Support](#). Dadurch wird die Seite des AWS Marketplace Management Portals weitergeleitet, auf der Benutzer ein Ticket direkt an das Marketplace-Support-Team senden können.

Wenn Sie Unterstützung speziell für Rückerstattungen im Zusammenhang mit AWS Marketplace Marketplace-Angeboten benötigen, wählen Sie [Marketplace-Rückerstattungssupport](#).

Note

Die AWS Konsole enthält eine Support-Option in der oberen rechten Ecke der globalen Navigation. Dadurch werden Benutzer jedoch zum allgemeinen AWS Support-Kanal

weitergeleitet. Für die schnellste Antwort auf APN-, Partner Central- oder Marketplace-Anfragen wird dieser Supportkanal nicht empfohlen.

Support von Partner Central

AWS Der Partnersupport ist eine Fallverwaltungsfunktion, mit der Partner den APN-Support kontaktieren können. Auf der Seite Partnersupport können Sie einen neuen Fall eröffnen, Ihre offenen und früheren Fälle überprüfen und Artikel lesen, die sich auf häufig auftretende Probleme, Fragen und Bedenken anderer Benutzer beziehen. Sie können die Korrespondenz zu offenen Fällen verfolgen, direkt von AWS Partner Central aus antworten und Dateien hochladen, um Ihre Probleme mit dem AWS Partnersupport zu kommunizieren.

AWS Der Partnersupport bietet Ihnen die Möglichkeit, Details zu Ihrem Problem einzugeben, sodass das Support-Team Ihnen effizienter helfen kann.

- Art des Falls — Wählen Sie den Typ des Support-Falls, den Sie öffnen möchten. Auf diese Weise können Sie Ihre Anfrage an das richtige Team weiterleiten.
- Fragetyp — Wählen Sie die Option, die am besten zu der Art der Frage passt, die Sie dem Support-Team stellen möchten.
- Spezifisch werden — Wählen Sie einen spezifischeren Fragetyp.
- Betreff — Geben Sie einen aussagekräftigen Betreff für Ihr Support-Ticket ein.
- Beschreibung — Beschreiben Sie Ihr Problem ausführlich.
- Anlagen — Fügen Sie alle Anlagen hinzu, um Ihr Problem zu beschreiben.

Wenn Sie von AWS Partner Central ausgeschlossen sind, können Sie wie folgt Support erhalten:

1. Navigieren Sie zur [Kontaktseite des AWS Partnerteams](#) in der AWS Partner Network Knowledge Base.
2. Füllen Sie das Kontaktformular aus und wählen Sie Senden.

Dokumentenverlauf für das AWS Partner Central Getting Started Guide

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

Änderung	Beschreibung	Datum
Neue verwaltete Richtlinie hinzugefügt	Die PartnerCentralIncentiveBenefitManagement verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter PartnerCentralIncentiveBenefitManagement .	11. Februar 2026
Neue verwaltete Richtlinien und Updates zu bestehenden hinzugefügt	Die AWSPartnerCentralMarketingManagement verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter AWSPartnerCentralMarketingManagement . Aktualisierungen für:AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.	30. November 2025
AWS Start der Partner Central-Konsole	AWS Partner Central wurde in der AWS Management Console mit umfassenden neuen Funktionen und Migration vom Altsystem gestartet. Es wurden neue Dokumentationsthemen	30. November 2025

en hinzugefügt, darunter Konsolennavigation, Finanzierung, Anpassung des Dashboards, Kontoverwaltung, Partneranalysen, Finanzierungsprogramme, Lösungserstellung, CRM-Integration und Migrationsberatung. Die bestehende Dokumentation für konsolenbasierte Workflows und IAM-Integration wurde aktualisiert. Zu den wichtigsten neuen Funktionen gehören: Konsolennavigation, Finanzierungsvorteile, Dashboard, Partneranalysen, Migrationstools, Zugriffskontrolle in AWS Partner Central und verbesserte Kontoverwaltung.

[Neue verwaltete Richtlinien und Updates zu bestehenden hinzugefügt](#)

Die `AWSPartnerCentralChannelManagement` und die `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` verwalteten Richtlinien wurden hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter [AWSPartnerCentralChannelManagement](#), [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#). Aktualisierungen für: `AWSPartnerCentralFullAccess`.

19. November 2025

Dokumentation für Channel Management hinzugefügt	Das Channel-Management ermöglicht es Partnern, sich bei Transaktionen mit Endkunden über Billing Transfer für die Vorteile des Channel-Programms zu qualifizieren.	19. November 2025
Aktualisierungen der Dokumentation zu Partner Assistant	Informationen, die früher in den häufig gestellten Fragen zu AWS Partner Central standen, wurden nach AWS Partner Assistant verschoben und eine verschachtelte FAQ-Seite speziell für dieses Produkt hinzugefügt.	17. März 2025
Anweisungen zum Aufheben der Kontoverknüpfung hinzugefügt	Anweisungen wurden unter Aufheben der Verknüpfung Ihres AWS Partner Central-Kontos mit einem AWS Marketplace Konto hinzugefügt.	15. Januar 2025

Neue verwaltete Richtlinien und Aktualisierungen vorhandener Richtlinien hinzugefügt	Die <code>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</code> verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy . Aktualisierungen für: <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> .	4. Dezember 2024
Neuer AWS Partner-Assistent	AWS Partner Assistant ist ein generativer KI-gestützter Chatbot für AWS Partner. Er ist sowohl über Partner Central als auch über das AWS Marketplace Portal (AMMP) zugänglich.	25. November 2024
Neue verwaltete Richtlinie hinzugefügt	Die <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> AWS verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter AWS managed policy: AWSPartnerCentralFullAccess (verwaltete Richtlinie).	18. November 2024

Verwaltete Richtlinie hinzugefügt	Die AWSPartnerCentral0ppportunityManagem ent AWS verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter AWS managed policy: AWSPartnerCentral0ppportunityManagem ent (verwaltete Richtlinie).	14. November 2024
Verwaltete Richtlinie hinzugefügt	Die AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS verwaltete Richtlinie wurde hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter AWS managed policy: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess (verwaltete Richtlinie).	14. November 2024
Klarstellung	Aus Gründen der Klarheit wurden die Voraussetzungen für das Verknüpfen von Konten aktualisiert.	5. Juni 2024
Erste Veröffentlichung	Erste Version des AWS Partner Central Getting Started Guide.	10. November 2023

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.