



Guide zu Incentives und Rabatten

Microsoft bietet passende Incentives für eine breite Palette an Geschäftszielen – wichtige Ressourcen für das Wachstum und den Erfolg Ihres Microsoft-Geschäfts. Das richtige Programm erlaubt Ihnen nicht nur, ordentliche Gewinne einzufahren. Es erleichtert Ihnen zudem, in neue Märkte vorzudringen und alternative Geschäftsmodelle zu implementieren.

Legacy-Programm CSP Indirect Reseller

Das Legacy-Incentive-Programm CSP Indirect Reseller von Microsoft belohnt indirekte Vertriebspartner dafür, Wiederverkaufskanäle zu aktivieren und so den Verkauf von Microsoft-basierten Onlineservices über bestehende Legacy-CSP zu fördern.

Produktzulassungen im Rahmen des CSP Indirect Reseller-Programms finden Sie im beigefügten [CSP-Produktanhang](#).

Programmzeitraum:

1. Oktober 2023 – 30. September 2024¹

	Prozentsatz	Aufteilung der Einnahmen
Core Incentive – Modern Work & Security	3,75 %	60% Rabatt 40% Co-Op 10.000 ⁴ USD pro Halbjahr als Qualitätsgrenze, damit die Co-Op-Nutzung gilt
Core Incentive – Business Applications	4,75 %	
Global Strategic Product Accelerator – Stufe 1 (Business Premium, M365 E3)	Märkte neu gestalten und stabilisieren ² : 5 % Märkte skalieren ³ : 6 %	
Global Strategic Product Accelerator – Stufe 2 (Microsoft 365 E5)	7 %	
Global Calling and Conference PSTN Accelerator	20 %	

¹ Erinnerung: Ältere CSP-Angebote ohne New-Commerce-Äquivalent und/oder neuen Migrationspfad sind für Legacy-CSP-Incentives zugelassen, solange bis das Angebot eingestellt wird oder in New Commerce verfügbar ist. Ältere Incentives werden jetzt über Microsoft Commerce Incentives (MCI) verdient.

² Märkte neu gestalten und ausgleichen: Australien, Neuseeland, Kanada, Frankreich, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Staaten, Westeuropa, Mitteleuropa, Osteuropa, Naher Osten und Afrika

³ Märkte skalieren: Asien-Pazifik, Region China, Indien, Japan, Korea, Lateinamerika

⁴ Devisen-Umrechnungskurs: Der monatliche Wechselkurs von Microsoft entspricht dem mittleren Kurs, der von Thomson Reuters (in der Regel) zwei Tage vor dem Ende des Vormonats um 16:00 Uhr GMT veröffentlicht wird. Der Microsoft-Wechselkurs für Januar entspricht somit dem mittleren Kurs von Thomson Reuters, der am oder um den 31. Dezember des Vorjahres veröffentlicht wurde. Incentives, die basierend auf dem in Rechnung gestellten Umsatz berechnet und über Rabatt oder Gebühren mithilfe des Wechselkurses des jeweiligen Monats, der dem Partner oder dem/der Endkund:in in Rechnung gestellt wird, bezahlt werden. Wird ein Incentive beispielsweise auf der Grundlage des im Februar in Rechnung gestellten Umsatzes berechnet, wird es mit dem Wechselkurs für Februarrechnungen berechnet. Dieser entspricht dem Ende Januar gemeldeten Kurs (gemäß obenstehender Definition).

Was ist das MCI-Programm (Microsoft Commerce Incentives)?

Microsoft Commerce Incentives belohnen CSPs, die direkt zur Bereitstellung von Mehrwertservices beitragen und die Übernahme und Nutzung durch Kund:innen fördern. Bevor es losgehen kann, müssen sich die Partner zunächst im Partner Center für die folgenden Incentive-Programme anmelden.

Programmzeitraum:

1. Oktober 2023 – 30. September 2024

	Prozentsatz	Aufteilung der Einnahmen
Core – Azure Consumption Incentive	4 %	60 % Rabatt 40 % Co-Op 10.000 USD pro Halbjahr als Qualitätsschwelle, damit die Co-Op-Nutzung gilt
Core – Modern Work & Security	3,75 %	
Core – Business Applications	4,75 %	
Customer Add Accelerator – Modern Work & Security	15 %	
Customer Add Accelerator – Business Applications	20 %	
Global Strategic Product Accelerator – Stufe 1 (Business Premium, M365 E3)	Märkte neu gestalten und stabilisieren ² : 5 %	
	Märkte skalieren ³ : 6 %	
Global Strategic Product Accelerator – Stufe 2 (Business Central & Sales Enterprise) (M365 E5)	10 %	
	7 %	
Global Calling and Conference PSTN Accelerator	20 %	
Azure Workload Accelerator CSP	2 %	
Azure-Reservierung	10 %	

Informationen zu Produktzulassungen im Rahmen von Microsoft New Commerce Incentives (MCI) finden Sie im beigefügten [MCI-Produktanhang](#).

Wie kann ich an einem Incentive-Programm teilnehmen und damit Geld verdienen?

Schritt 1: Sie besitzen einen aktiven Vertrag mit dem Microsoft KI-Cloud Partner Program.

Schritt 2: Sie melden sich im Partner Center für die Partner-Incentives an.

Für jedes Incentive-Programm gibt es einen eigenen detaillierten Leitfaden.

Schritt 3: Richten Sie Bank- und Steuerinformationen im Profil im Partner Center ein.

Schritt 4: Verdienen Sie eine Solutions Area Designation oder pflegen Sie eine bestehende Kompetenz.

Ab 1. Oktober 2023:

Jede Solutions Area-Incentive geht mit eigenen Voraussetzungen einher. Sie benötigen eine der Solutions Partner Designations oder eine der bestehenden Kompetenzen und müssen ein Vorteilspaket für die spezifische Incentive kaufen.

Schritt 5: Erfüllen Sie die Umsatzanforderungen:

Die Umsatzschwelle von 25.000 USD für die letzten 12 aufeinanderfolgenden Monate (TTM-Periode) muss erreicht werden.

Die Umsatzschwelle von 25.000 USD für die TTM-Periode berücksichtigt die letzten 365 Tage (12 Monate) und wird monatlich beurteilt. Darunter fallen Transaktionen der Partner-Location-ID, die für CSP Indirect Reseller und Microsoft Commerce Incentives (MCI) angemeldet sind. Ebenso fallen darunter alle anderen Partner-IDs unter der angemeldeten Partner-ID innerhalb desselben Landes.

Co-Op

Was sind Co-Op?

Kooperative Marketingfonds (Co-Op) bieten den teilnehmenden Partnern eine Erstattung der verdienten Mittel, um durch verschiedene Marketingaktivitäten die Bekanntheit der betreffenden Kanäle zu fördern und die Präferenz für Microsoft-Produkte zu steigern.

Kooperative Marketingfonds (Co-Op-Einnahmen) werden im Rahmen der New-Commerce-CSP-Verpflichtung und -Hebel als ein MCI-Co-Op-Betrag pro angemeldeter Partner-ID zusammengeführt. Der Verdienst muss mindestens 25.000 USD betragen, um für Co-Op zugelassen zu werden.

Die zusammengeführten Mittel müssen die Mindestgrenze von 10.000 USD erreichen, damit sie verwendet werden können. Wird diese Grenze nicht erreicht, wird der Betrag als Rabatt hinterlegt.

Wie werden Co-Op berechnet?

Co-Op-Einnahmen werden über die Partnerprogramme CSP Indirect Reseller, Indirect Provider und Direct Bill zusammengetragen. Dabei wird unter dem MCI-Programm (Microsoft Commerce Incentive) eine Aufteilung von 60 % Rabatt zu 40 % Co-Op vorgenommen.

MCI-Verpflichtung	Name des Hebels	Prozentsatz	Aufteilung der Einnahmen
Azure CSP Motion Incentive	Azure Consumption CSP Motion	4 %	60 % Rabatt 40 % Co-Op
Dynamics 365 New Commerce CSP	• Core Business Applications	4,75 %	
	• Global Strategic Accelerator – Stufe 2		
	• (Business Central & Sales Enterprise)	10 %	
Dynamics 365 Customer Add New Commerce CSP	Business Applications Dynamics 365 Customer Add Accelerator	20 %	
M365 New Commerce CSP	• Core – Modern Work & Security	3,75 %	
	• Global Strategic Product Accelerator – Stufe 1 (Business Premium, M365 E3)	Märkte neu gestalten und stabilisieren ² : 5 %	
	• Global Calling and Conference PSTN Accelerator	Märkte skalieren ³ : 6 %	
		20 %	
M365 Customer Add New Commerce CSP	Customer Add – Modern Work & Security	15 %	

Wie werden Co-Op verdient und zusammengetragen?

Finanzielle Mittel werden über sechs Monate verdient und zusammengetragen und können über die dann folgenden sechs Monate für zulässige Marketingaktivitäten eingesetzt werden. Diese Aktivitäten sind im [Co-Op-Guidebook](#) für das GJ24 aufgeführt.

Verdienst- / Zusammentragungszeitraum	Verwendungszeitraum	Verwendung möglich bis
GJ24 Halbjahr 1: Jul 2023 – Dez 2023	Jan 2024 – Jun 2024	15. Aug 2024
GJ24 Halbjahr 2: Jan 2024 – Jun 2024	Jul 2024 – Dez 2024	15. Feb 2025
GJ25 Halbjahr 1: Jul 2024 – Dez 2024	Jan 2025 – Jun 2025	15. Aug 2025

Am Ende des sechsmonatigen Verdienstzeitraums und sobald die Partner die Grenze von 10.000 USD erreicht haben, überträgt Microsoft die Mittel für die Verwendung in den folgenden sechs Monaten ins Partner Center.

Verdienstbeispiel

Zahlungsaufschlüsselung
für Partner mit M365-
Rechnungen in Höhe von
125.000 USD pro Monat.

$125.000 \text{ USD} \times 4\% \text{ (Azure Consumption CSP Motion)} = 5.000 \text{ USD}$
Gesamteinnahmen

$5.000 \text{ USD} \times 60\% = 3.000 \text{ USD}$ Rabatt

$5.000 \text{ USD} \times 40\% = 2.000 \text{ USD}$ Co-Op

$2.000 \text{ USD (Co-Op)} \times 6 \text{ Monate} = 12.000 \text{ USD}$ (Grenze von 10.000 USD erreicht)

12.000 USD werden zur Verwendung für das folgende Halbjahr in das Co-Op-Tool des Partner Center übertragen.

Ressourcen

Weitere Informationen zu den Microsoft Incentives und Co-Op-Mitteln für das GJ24 finden Sie unter dem nachfolgenden Ressourcen-Link.

Anhang:

- [Ressourcen zu Microsoft Partner Incentives](#)
- [Ressourcen zu Microsoft Commerce Incentives](#)
- [Ressourcen zu Microsoft Co-Op-Mitteln](#)