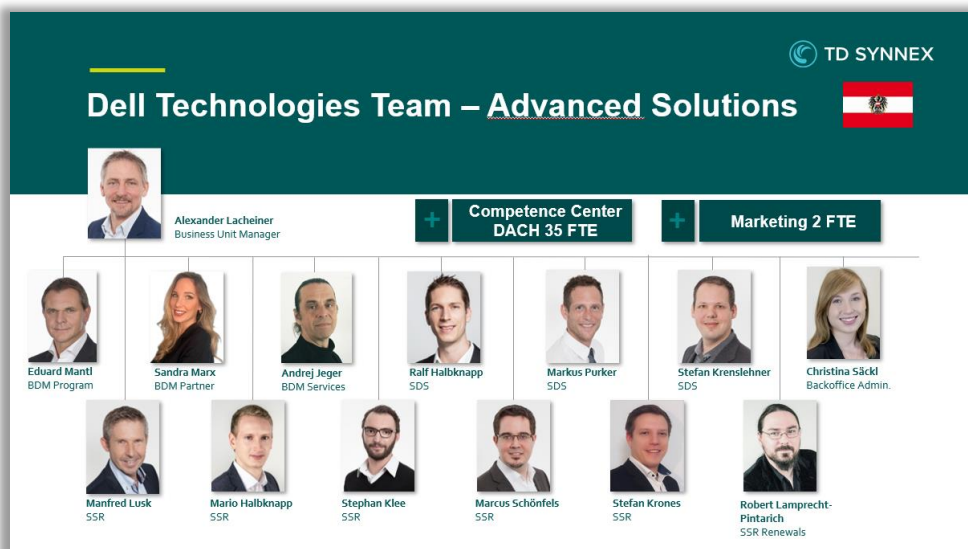


Die Projekt-Registrierung bei Dell

Dell ist der führende Anbieter von IT End-to-End-Produkten, Services und Lösungen – von Client bis Infrastruktur, von Edge bis zur Cloud.

Und wir, TD Synnex, sind der stärkste Distributor der auch das gesamte Portfolio von Dell abdeckt. Von Infrastruktur, über Clients bis hin zu OEM. Mit unseren 14 lokalen Experten unterstützen wir Sie vor Ort und haben darüber hinaus noch die Möglichkeit unser 35 Mann starkes DACH-Service-Team für Sie ins Rennen zu schicken.



The organizational chart for the Dell Technologies Team – Advanced Solutions (DACH) is structured as follows:

- Alexander Lacheiner** (Business Unit Manager)
 - Competence Center DACH 35 FTE**
 - Eduard Mantl (BDM Program)
 - Sandra Marx (BDM Partner)
 - Andrej Jeger (BDM Services)
 - Ralf Halbknapp (SDS)
 - Markus Purker (SDS)
 - Stefan Krenselehner (SDS)
 - Manfred Lusk (SSR)
 - Mario Halbknapp (SSR)
 - Stephan Klee (SSR)
 - Marcus Schönfels (SSR)
 - Stefan Krones (SSR)
 - Marketing 2 FTE**
 - Christina Säckl (Backoffice Admin.)
 - Robert Lamprecht-Pintarich (SSR Renewals)

BDM = Business Unit Manager | SDS = Solution Design Specialist (Presales) | SRS = Solution Sales Representative (Inside Sales)

Inhalt

Vorteile einer Projektregistrierung.....	3
Benötigte Informationen zum Projekt/Deal.....	3
Wir nehmen Ihnen die Arbeit gerne ab.....	4
Deal-Registrierung selbst beantragen	5
Techrefresh & Competitive Swap.....	6
Freigabe der Registrierung für Tech Data	7
Tipps zur Dealregistrierung	8
Wir sind für Sie da	9

Vorteile einer Projektregistrierung

Durch die Registrierung eines Projektes bei Dell kommt man als autorisierter Reseller in den Genuss einiger Vorteile. Dies gilt gleichermaßen für alle Partner-Level, von Authorized bis Titanium. Einzige Voraussetzung ist ein Volumen von min. 15.000 US\$ Listenpreis.

- Preisvorteil (10-15%)
- Unterstützung – Dell und auch TD Synnex unterstützen die Reseller mit zusätzlichen Ressourcen (z.B. Presales).
- Zusätzliche Marge oder Discounts durch Incentives und Programme – diese setzen eine von Dell bewilligte Projekt-Registrierung voraus.

Benötigte Informationen zum Projekt/Deal

Wir nehmen Ihnen den Aufwand der Registrierung gerne ab, benötigen dafür aber folgende Informationen, die zwingend erforderlich sind.

Erforderliche Angaben zu Endkunde/Projekt

Unternehmen

Firmenname:

Straße:

Postleitzahl:

Ort:

Kontakt

Vorname:

Nachname:

Business-Email:

Telefon:

Projekt

Produkte:

Volumen (€):

Umsetzung

(Datum):

Am besten alle Informationen, gesammelt in einer Email oder einem Anruf. Um eine Dealreg abzuschließen, das Projekt zu schützen und sich die Vorteile zu sichern, sind ALLE oben aufgelisteten Angaben Voraussetzung. Die Qualität der Angaben kann bei zeitnahe durchgeführten Anfragen mehrerer Partner den Ausschlag geben.

Um den bestmöglichen Profit zu erzielen, müssen die für das Projekt erzielbaren Incentives bei der Dealregistrierung angegeben und zusätzliche Informationen bereitgestellt werden.

Wir nehmen Ihnen die Arbeit gerne ab

Autorisierte Reseller können die Dealregistrierung im Dell Partnerportal selbst durchführen. Wir nehmen unseren Partner aber gerne diese Arbeit ab und bieten durch unsere langjährige Erfahrung enorme Mehrwerte, wie z.B.:

- Wir machen das täglich und kennen das Tool sowie die Prozesse dahinter. Durch unsere Erfahrung können wir unseren Partnern viel Zeit sparen.
- Wir erhöhen Ihre Profitabilität, denn wir kennen die aktuellen Promos und Incentives, wissen wie diese freizuschalten sind und welche zusätzlichen Informationen dafür erforderlich sind.
- Wir haben langjährige, ausgezeichnete Kontakte zu den Dell Account Managern und können auch persönlich intervenieren um schneller zu einem Ergebnis zu kommen.

Ein Klick auf diesen Link öffnet eine Email mit den erforderlichen Punkten:

(Bitte nicht vergessen, den Endkunden auch im Betreff einzutragen – ein sinnvoller Betreff ermöglicht/erleichtert die Suche im Email-System bei späteren Rückfragen).

=> [Dealreg Anfrage öffnen \(Klick\)](#)

Terms & Conditions

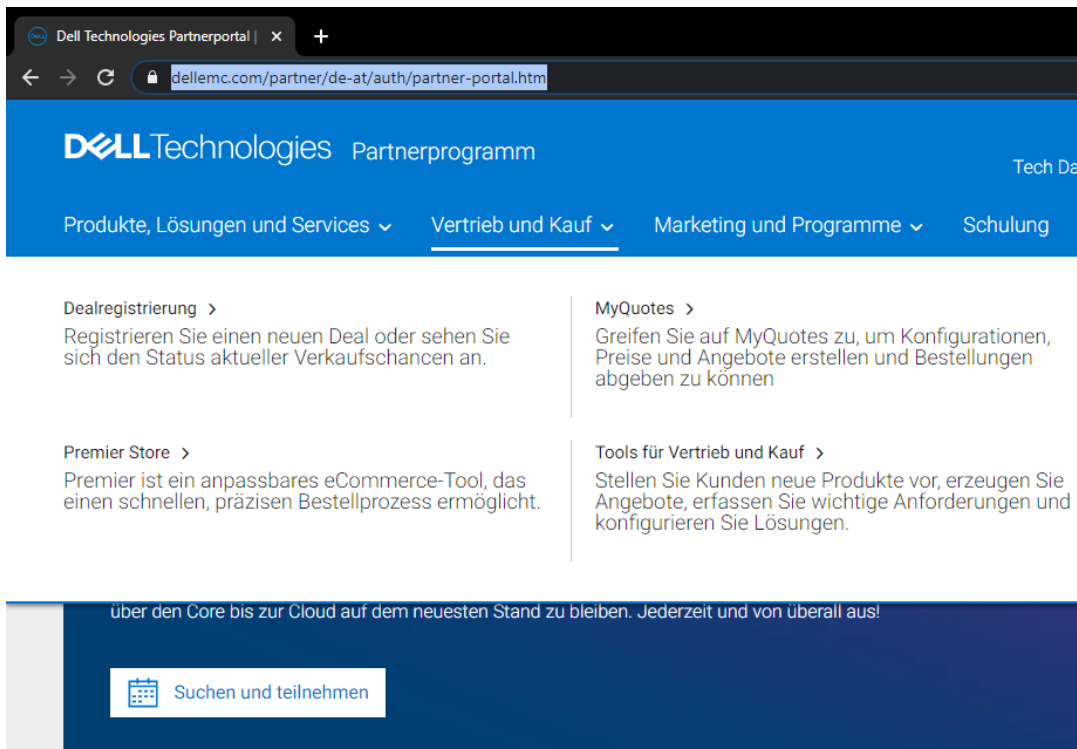
Die wichtigsten Eckpunkte und Informationen haben wir bereits in diesem Dokument eingearbeitet. Für einen komplette Aufzählung der zugrundeliegenden T&Cs von Dell folgen Sie bitte diesen Link:

<https://www.delltechnologies.com/asset/de-at/solutions/business-solutions/legal-pricing/Deal-Registration-Terms.pdf>

Deal-Registrierung selbst beantragen

Wer es trotzdem selbst machen möchte, Voraussetzung ist ein Metal-Tier-Partner-Level und die entsprechenden Berechtigungen im Dell Portal. Es beginnt mit dem Einstieg via <https://partner.dell.com> und der Eingabe der Credentials.

Dann unter „Vertrieb und Kauf“ den Punkt „Dealregistrierung“ auswählen.

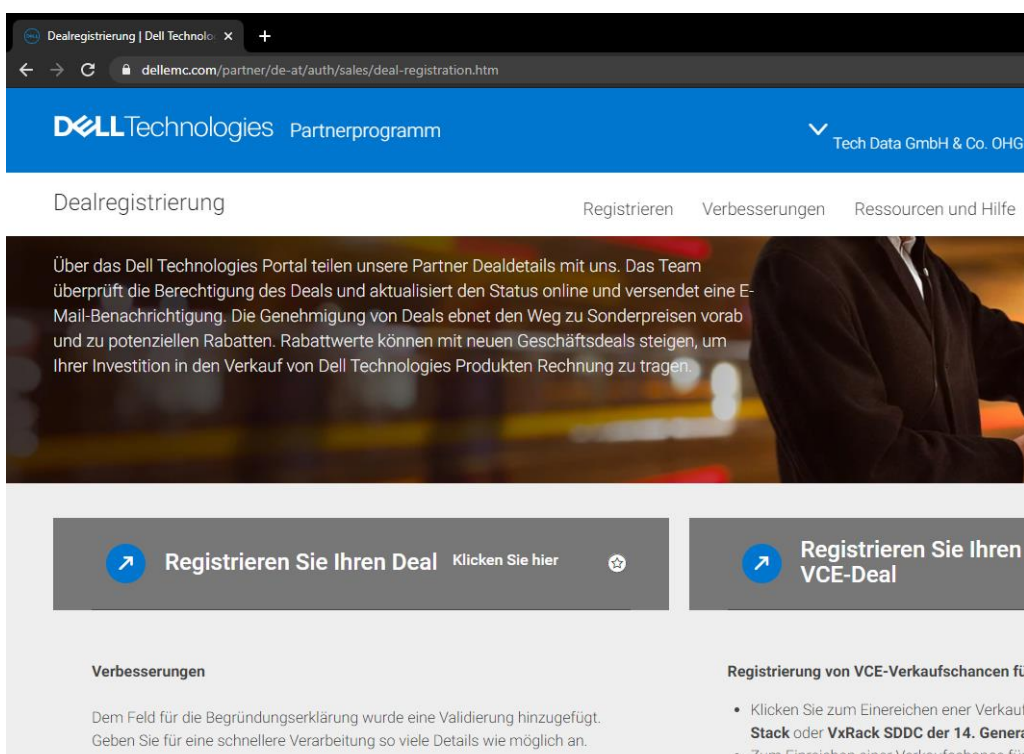


The screenshot shows the Dell Technologies Partnerportal main menu. The browser address bar displays `dellmc.com/partner/de-at/auth/partner-portal.htm`. The navigation bar includes the following items: **Produkte, Lösungen und Services**, **Vertrieb und Kauf** (underlined), **Marketing und Programme**, and **Schulung**. Below the navigation bar, there are four main menu items:

- Dealregistrierung** > Registrieren Sie einen neuen Deal oder sehen Sie sich den Status aktueller Verkaufschancen an.
- MyQuotes** > Greifen Sie auf MyQuotes zu, um Konfigurationen, Preise und Angebote erstellen und Bestellungen abgeben zu können
- Premier Store** > Premier ist ein anpassbares eCommerce-Tool, das einen schnellen, präzisen Bestellprozess ermöglicht.
- Tools für Vertrieb und Kauf** > Stellen Sie Kunden neue Produkte vor, erzeugen Sie Angebote, erfassen Sie wichtige Anforderungen und konfigurieren Sie Lösungen.

At the bottom of the page, there is a blue banner with the text: **über den Core bis zur Cloud auf dem neuesten Stand zu bleiben. Jederzeit und von überall aus!** and a button labeled **Suchen und teilnehmen**.

Danach „Registrieren Sie Ihren Deal“.



The screenshot shows the Dell Technologies Partnerportal Deal Registration page. The browser address bar displays `dellmc.com/partner/de-at/auth/sales/deal-registration.htm`. The navigation bar includes the following items: **Dealregistrierung**, **Registrieren**, **Verbesserungen**, and **Ressourcen und Hilfe**. Below the navigation bar, there is a main heading **Dealregistrierung** and a sub-heading **Registrieren Sie Ihren Deal**. The main content area features a large image of a person in a suit and a text block that reads: **Über das Dell Technologies Portal teilen unsere Partner Dealdetails mit uns. Das Team überprüft die Berechtigung des Deals und aktualisiert den Status online und versendet eine E-Mail-Benachrichtigung. Die Genehmigung von Deals ebnet den Weg zu Sonderpreisen vorab und zu potenziellen Rabatten. Rabattwerte können mit neuen Geschäftsdeals steigen, um Ihrer Investition in den Verkauf von Dell Technologies Produkten Rechnung zu tragen.**

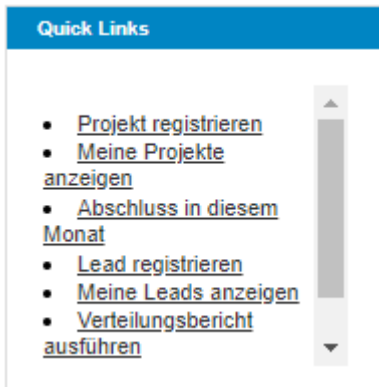
Below the main content area, there are two main buttons:

- Registrieren Sie Ihren Deal** (with a blue arrow icon) and **Klicken Sie hier** (with a blue arrow icon).
- Registrieren Sie Ihren VCE-Deal** (with a blue arrow icon).

Below the buttons, there are two sections:

- Verbesserungen**: Dem Feld für die Begründungserklärung wurde eine Validierung hinzugefügt. Geben Sie für eine schnellere Verarbeitung so viele Details wie möglich an.
- Registrierung von VCE-Verkaufschancen für**:
 - Klicken Sie zum Einreichen einer Verkaufschance für **Stack** oder **VxRack SDDC der 14. Generation**.
 - Zum Einreichen einer Verkaufschance für **VCE-Verkaufschancen**.

Im Bereich links Mitte, findet man die Quicklinks. Dort auf „Projekt registrieren“ klicken.



Nun startet das Formular. Bitte entsprechend ausfüllen.

Eine ausführliche Anleitung zum Dell Dealreg Tool finden Sie hier:

<https://www.delltechnologies.com/asset/de-at/solutions/business-solutions/educational-training/Dell-EMC-Deal-Registration-How-To-Training.pdf>

Techrefresh & Competitive Swap

Im Prinzip ist fast jedes Projekt für irgendein Incentive gut. Sowohl die Ablöse eines Dell Produktes durch ein neues Dell Produkt (Tech Refresh), wie auch die Ablöse eines Mitbewerbsproduktes (Competitive Swap) und auch der Verkauf eines Dell Produktes an einen Kunden, der für Dell als Neukunde gilt.

Eine Erklärung der verschiedenen Incentives von Dell finden Sie hier in unserem TD Synnex Dell Univerum:

<https://www.tdinsight.at/news/so-verbessern-sie-ihre-marge-mit-dell-technologies/>

Sollte es sich um einen Competitive Swap handeln – die Ablöse eines Produktes vom Mitbewerb – sind weitere Informationen nötig.

Sollte es sich um einen Tech Refresh handeln – die Ablöse eines älteren Dell Storage Produktes – sind weitere Informationen nötig.

Freigabe der Registrierung für TD Synnex

Wenn wir die Dealreg für unsere Partner machen, ist dieser Schritt hinfällig.

Um für Ihre Anfrage einen Projektpreis zu bekommen und Ihnen ein Angebot zu legen, benötigen wir die entsprechende Berechtigung. Diese nachträglich freizuschalten ist natürlich möglich, kostet aber Zeit da wir dies bei Dell extra beantragen und bewilligen lassen müssen.

Wenn wir, TD Synnex, Ihnen ein Angebot legen sollen und ggf. auch bei der Konfig mitarbeiten, dann bitte in diesem Formularabschnitt folgende Schritte durchführen.

Im Fulfillment-Pfad muss Distribution ausgewählt sein.

The screenshot shows the 'Opportunity Details' form in the Dell MySalesforce.com system. The 'Fulfillment-Pfad' (Fulfillment Path) dropdown menu is highlighted with a red circle and an arrow pointing to the 'Distribution' option. Other visible fields include 'Opportunity Name', 'Erwarteter Gesamtsatz' (EUR 0,01), 'Buchungsdatum' (30.09.2020), and various partner and solution details like 'Name des Vertriebsmitarbeiters des Partners', 'E-Mail-Adresse des Vertriebsmitarbeiters des Partners', and 'Partner-Opportunity-Stufe' (Ermittlung - 10%).

Der bevorzugte Wiederverkäufer ist in der Spalte ganz links. Wenn Sie wünschen, dass dort automatisch TD Synnex zu finden ist, kontaktieren Sie uns bitte. Der Prozess muss bei Dell angestoßen werden und Änderungen sind nur 2x im Jahr zu bestimmten Zeitspannen möglich. Wir helfen natürlich gerne.

Wenn das Dealreg Formular fertig ausgefüllt ist, erscheint nach dem Speichern der Button „Zugriff erteilen“.

The screenshot shows the 'Opportunity - Details' page. The 'Submission Status' section is highlighted, and a red arrow points to the 'Zugriff erteilen' button. The 'Opportunity Details' section below shows the same data as the previous screenshot, including 'Opportunity-Name' (Test/Test), 'Erwarteter Gesamtsatz' (EUR 0,01), and 'Buchungsdatum' (30.09.2020).

Dort kann die Dealreg für die Distribution sichtbar gemacht werden, was eine weitere Bearbeitung zwecks Angebotslegung beschleunigt und vereinfacht.

Am zielführendsten ist die Suche nach E-Mail-Adresse, in unserem Fall bitte dell.at@tdsynnex.com eingeben und Suche starten.

Händler-/Wiederverkauf-Konto hinzufügen

Vertragshändler oder regionale Vertragshändler zu Ihrer Karte suchen

Deal-Registrierung für Vertragshändler, regionale Vertragshändler und Wiederverkäufer, die als autorisierte Partner sind

Kontinente des Wiederverkäufers/Verkäufers

Weg zur Erfüllung Distribution

Land des Kontos AUSTRIA

Endbenutzer - Land AUSTRIA

Suche nach

Suchen

Aufgrund der Migrationen der Vergangenheit und unserer Aufteilung in Advanced Solutions (Dell ISG) und Endpoint Solutions (Dell ESG), gibt es uns im Dell-System gleich vielfach. Mittlerweile ist es glücklicherweise aber egal, welche TD Synnex sie auswählen.

Abschließend Konto speichern.

Tipps zur Dealregistrierung

- Am Besten ALLE notwendigen Informationen auf einmal (siehe Seite 2)!
- Sollte bereits eine Dealreg gemacht sein, bitte uns bei der Anfrage die Deal-ID mitteilen!
- Bitte nicht doppelt registrieren! Z.B. über uns und auch selbst. Dies führt zu Missverständnissen, Ablehnung durch Dell und Zeitverlusten.

Anfragen bez. Konfigurationsunterstützung, Angeboten etc. bitte immer an unser Team via dell.at@tdsynnex.com

Wir sind für Sie da

Wenn Sie Fragen zum Partnerprogramm, dem Portfolio von Dell oder Unterstützungsmöglichkeiten von TD Synnex haben, können Sie mich oder meine BDM Kollegen gerne direkt kontaktieren. Sandra Marx und ich betreuen den Bereich Infrastruktur (Server, Storage, Netzwerk, Dataprotection, HCI, etc.) und unser Kollege Andreas Haider den Bereich Clients (Laptops, Workstations, Monitore, etc.).

Wir besuchen Sie gerne und freuen uns Sie persönlich kennenzulernen, alternativ oder wenn es schnell gehen soll, natürlich auch via Teams, Zoom oder Telefon.



Eduard Mantl

**Business Development Manager
Vendor/Programme**

+43 680 4459810

eduard.mantl@tdsynnex.com



Sandra Marx

**Business Development Manager
Partner**

+43 676 847774435

sandra.marx@tdsynnex.com



Andreas Haider

**Category Manager
Clients**

+43 1 48801-270

andreas.haider@tdsynnex.com