

Palo Alto Networks – Nextwave 3.0

Die neue Version des Partnerprogramms von Palo Alto Networks, **Nextwave 3.0**, bringt einige Änderungen mit sich. Die Wichtigsten wollen wir in diesem Dokument erläutern. Wenn Sie Fragen zu diesen oder anderen Änderungen haben kommen Sie auf Ihre Exclusive Networks Account Manager oder das Palo Alto Networks BDM-Team zu.

Partnerstufen – Voraussetzungen

Die Partnerstufen Innovator, Platinum Innovator und Diamond Innovator bleiben identisch bestehen, es ändern sich aber Details in den Anforderungen gegenüber Nextwave 2.0.

Bookings / Pipeline

Bislang wurden für den Erhalt der Partnerstufe nur die Umsätze berücksichtigt, zukünftig fließen in die Betrachtung entweder die gebuchten Umsätze oder die Pipeline ein. Einer dieser Werte sollte den definierten Schwellwert erreichen.

	Bookings Nextwave 2.0	Entweder Bookings Nextwave 3.0	Oder Pipeline Nextwave 3.0
Innovator	100.000\$	100.000\$	200.000\$
Platinum Inn.	1.500.000\$	1.500.000\$	4.500.000\$
Diamond Inn.	5.000.000\$	5.000.000\$	15.000.000\$

Capability Requirements / Ausbildung für den Erhalt der Partnerstufe

Im Zuge der Spezialisierungen wurde das gesamte Ausbildungskonzept umgebaut und neue Kurse und Ausbildungspfade etabliert. Mehr zu diesen Anpassungen bei Spezialisierungen.

Diese Änderungen haben auch Auswirkungen auf die Anforderungen bezüglich der Ausbildung je Partnerstufe, dies sind die Änderungen welche zum **01.08.2021** gültig werden:

	Innovator	Platinum Inn.	Diamond Inn.
Sales	2 ASFs oder	5 ASFs oder	8 ASFs oder
	1 ASF und 2 abgeschlossene Lernpfade für NGFW, VM oder CN	3 ASFs und 2 abgeschlossene Lernpfade für NGFW, VM oder CN	2 ASFs und 3 abgeschlossene Lernpfade für <u>jeweils</u> NGFW, VM & CN

Technical Pre-Sales	1 PSE: Strata – Associate oder	3 Engineers mit PSE: Professional (1x Strata) oder	5 Engineers mit PSE: Professional (2x Strata) oder
	1 Cyberforce Defender (Strata Special Ops)	2 Cyberforce Commanders + 1 Defender oder	4 Cyberforce Commanders
		2 Cyberforce Heroes	3 Cyberforce Heroes
Technical Post-Sales	1 Engineer (Auswahl: PCNSA, PCNSE, PCNSC, PCCSE oder CSAE)	3 Engineers (Auswahl: PCNSE, PCNSC, PCCSE oder PCSAE) oder	4 Engineers (Auswahl: PCNSE, PCNSC, PCCSE oder PCSAE) oder
		1 Cyberforce Guardian (Strata Spec Ops)	2 Cyberforce Guardian (1x Strata Spec Ops)

Als Gegenüberstellung der Änderungen hier noch einmal die Anforderungen aus Nextwave 2.0:

	Innovator	Platinum Inn.	Diamond Inn.
Sales – Accredited Sales Executive ASE: Foundation	1	6	8
PSE: Foundation	Associate Requirement	Associate Requirement	Associate Requirement
PSE: Platform Associate	1	Professional Requirement	Professional Requirement
PSE: Platform Professional	Recommended	3	5
Post Sales – PCNSE	Recommended	3	4

Neben den neuen Ausbildungsmöglichkeiten und der Umbenennung des Accredited Sales Executive (ASE) in Amplify Security Fundamentals, sind die Änderungen hauptsächlich in der Flexibilisierung der Ausbildungen für den Partnerstatus beim Pre-Sales und Post-Sales zu finden.

Alle Onlinetrainings sind auf der neuen Ausbildungsplattform Beacon im Partnerportal von Palo Alto Networks zu finden.

Bei Innovator Partnern gibt es eine relevante Anpassung. Auf dieser Partnerstufe war in Nextwave 2.0 das Post-Sales-Training nur empfohlen. Das ändert sich in Version 3.0.

Als Grundlage muss wenigstens der Palo Alto Networks Certified Network Security Administrator (PCNSA) durchlaufen werden. Dabei handelt es sich um ein Online-Training, das ebenfalls auf Beacon verfügbar ist. Zusätzlich muss aber nach dessen Abschluss ein Pearson VUE Test erfolgreich bestanden werden.

Es gibt noch eine weitere Möglichkeit. Die Inhalte des PCNSA sind in der Essentials Configuration and Management (EDU-210) Ausbildung enthalten. Im Training ist auch ein Voucher für die Pearson VUE Zertifizierung beinhaltet.

Die Partner Compliance wird erst mit dem neuen Geschäftsjahr von Palo Alto Networks, welches am 01.08.2021 beginnt, nach diesen neuen Regeln bewertet. Stichtag für die Erfüllung ist also nicht der 01.08.2021 – ab diesem Datum treten die Regeln in Kraft und wirken dann in die Zukunft. Es wird also mit Start von FY22 keine große Bereinigung der Partnerbasis erfolgen und ihr Partnerstatus ist nicht automatisch in Gefahr.

Spezialisierung

Es gibt nun drei produktspezifische Spezialisierungen für Prisma Access (SASE), Prisma Cloud und Cortex XDR und XSOAR.



Für jede Spezialisierung gibt es eigene Ausbildungspfade und wenn ein Partner in einem der Bereiche richtig einsteigen will, auch gesonderte Business Pläne, die mit Palo Alto Networks vereinbart werden.

Die Umsatzerwartung sowie die Ausbildungserwartung ergänzend zu jenen aus der Partnerstufe finden Sie unten aufgeführt.

	Strata SASE	Prisma Cloud	Cortex XDR
	Total Contract Value	Annual Contract Value	Annual Contract Value
Deutschland	1.000.000 \$	250.000 \$	800.000 \$
Capabilities			
Sales	Specialized Learning Path Completes = 4 SASE	Specialized Learning Path Completes = 4 Prisma Cloud	Specialized Learning Path Completes = 2 Cortex XDR + 2 Cortex XSOAR
Technical Pre-Sales	Cyberforce SASE Special Ops as: 2 Commanders or 1 Hero	Cyberforce Prisma Cloud Special Ops as: 2 Commanders or 1 Hero	Cyberforce Cortex Special Ops as: 2 Commanders or 1 Hero
Technical Post-Sales	2 Engineers with Palo Alto Networks Micro-Credentials: Remote User (PMRuA) or Remote Network (PMRnA)	2 Prisma Cloud Path Completes or 1 PCCSE	1 Palo Alto Networks Micro-Credentials Cortex XDR Support-Engineer (PMXdS) + 1 Cortex XSOAR Path Complete or 1 PCSAE

Bei Interesse an einer Spezialisierung sprechen Sie gerne das BDM-Team bei Exclusive Networks an.

Renewals

Bei Renewals wird sich bei den Konditionen, welche Sie von uns angeboten bekommen, etwas tun. Im Zuge von Nextwave 3.0 streicht Palo Alto Networks zum einen das Renewals Incentive und passt zum zweiten die Konditionen auf das Nextwave Standard Niveau gemäß der Partnerstufe an.

Anstatt wie bisher Renewals mit einem einheitlichen Discount zu versehen, wird dieser an Ihre Partnerstufe angepasst werden. Stichtag für diese Umstellung ist der 16.03.2021.