

TD Synnex bündelt Partner-Tools auf einer Plattform





4. Juli 2026 - Mit PartnerFirst führt TD Synnex einen zentralen digitalen Einstiegspunkt für Reseller, MSPs und Cloud-Partner ein. Die Plattform vereint bestehende Werkzeuge und Services über eine Oberfläche.

TD Synnex hat Anfang Juni die neue Plattform PartnerFirst in Europa und damit auch in der Schweiz lanciert. Bei PartnerFirst handelt es sich laut TD Synnex um einen zentralen digitalen Zugangspunkt, über den Partner auf die verschiedenen Werkzeuge und Services des Distributors zugreifen können. Dies mit dem Ziel, bislang getrennte Systeme und Portale in einer einheitlichen Benutzeroberfläche zusammenzuführen und so die tägliche Arbeit von Resellern, Managed Service Providern und Cloud-Partnern zu vereinfachen.

Laut Gabriele Meinhard, VP und Managing Director von TD Synnex Schweiz, handelt es sich bei der PartnerFirst-Plattform um einen neuen, einheitlichen, digitalen Einstiegspunkt, der bestehende Lösungen zusammenführt. Die Plattform baue auf über 30 Jahren digitaler Erfahrung auf und konsolidiere bestehende Werkzeuge unter einer gemeinsamen Oberfläche. «Der Fokus liegt auf Vereinfachung, nicht auf Ersatz von bewährten Fähigkeiten», so Meinhard, und führt aus, dass Partner bislang teilweise mit mehreren Portalen und unterschiedlichen Zugängen arbeiten mussten. «PartnerFirst beseitigt diese Komplexität durch einen zentralen, sicheren Zugang zu allen relevanten Tools und Services. Dadurch werden Prozesse vereinfacht und Reibungsverluste reduziert. Partner können sich stärker auf Kunden und Geschäftswachstum konzentrieren», ist sich Meinhard sicher.

Bestehende Werkzeuge unter einem Dach

Über PartnerFirst erhalten Partner nun Zugriff unter anderem auf E-Commerce-Funktionen, die Cloud-Plattform StreamOne, Werkzeuge für Sales Enablement sowie Lösungen für die Geschäftsintegration. Hinzu kommen Funktionen für das Customer Lifecycle Management und API-basierte Integrationen. «Diese bislang verteilten Funktionen werden in einer durchgängigen digitalen Erfahrung gebündelt», so Meinhard. «Das ermöglicht eine nahtlose Navigation und einen konsistenten Workflow.» Zu den integrierten Angeboten zählen ausserdem unter anderem die bisherigen Plattformen InTouch und Software Store. Deren Funktionen bleiben laut TD Synnex erhalten, werden jedoch unter einer gemeinsamen Marke und einer einheitlichen Benutzeroberfläche zusammengeführt.

Wie viel Zeit oder administrativen Aufwand Partner durch die neue Plattform realistischereinsparen können, hänge vom Partnerprofil und der Nutzung ab. «Klar ist jedoch, dass durch Single-Sign-on und konsolidierte Prozesse erhebliche Effizienzgewinne entstehen», ist sich Gabriele Meinhard sicher – würden doch «wiederholte Logins und Systemwechsel vollständig entfallen». Dadurch reduziere sich der administrative Aufwand signifikant.

Personalisierte Inhalte für verschiedene Partner

Mit PartnerFirst richtet sich TD Synnex an unterschiedliche Partnergruppen – sprich klassische Reseller, Managed Service Provider, Cloud-Partner oder ISVs. Obwohl alle dieselbe Plattform nutzen, sollen die Inhalte individuell auf den jeweiligen Partner zugeschnitten werden, so Meinhard: «Unterschiedliche Partnerprofile erhalten relevante Inhalte, Funktionen und Insights. Gleichzeitig bleibt die Plattform als einheitliches Framework konsistent.»

Und die Personalisierung soll noch weitergehen. Meinhard verspricht, dass Partner datengestützte Erkenntnisse und Empfehlungen erhalten sollen, die auf ihr Geschäftsprofil abgestimmt sind. «Dies kann beispielsweise relevante Verkaufschancen oder passende Services umfassen. Die Benutzeroberfläche passt sich dynamisch an die Bedürfnisse des Partners an. Dadurch wird die Identifikation von Wachstumspotenzialen deutlich erleichtert.»

KI soll Wachstumspotenziale aufzeigen

Perspektivisch will TD Synnex die Plattform zudem stärker mit KI-Funktionen ausbauen. Geplant sind Anwendungen, die Partnern proaktiv Geschäftsmöglichkeiten aufzeigen und sie bei der Kundenansprache unterstützen. «Ziel ist es, Partnern proaktiv relevante Insights und Handlungsempfehlungen bereitzustellen», gibt Gabriele Meinhard einen Ausblick. Dies umfasse beispielsweise die Erkennung von Geschäftschancen oder eine optimierte Kundenansprache. Die Plattform werde sich kontinuierlich weiterentwickeln, «um Mehrwert entlang der gesamten Customer Journey zu schaffen».

Für Schweizer Partner soll PartnerFirst – die Plattform ist in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch verfügbar – zudem die Vorteile einer europaweit einheitlichen Plattform mit lokaler Marktkenntnis verbinden. Lokale Marktanforderungen und regulatorische Rahmenbedingungen würden dabei berücksichtigt. «Unsere Schweizer Partner profitieren von einer vereinfachten Interaktion mit TD Synnex bei gleichbleibender lokaler Expertise», betont Meinhard.