

# Uma iniciativa que deu certo

## Ecosistema de parceiros da Cisco



### Departamento de TI dá a volta por cima e consegue fazer mais com menos usando o ecossistema de parceiros da Cisco®.

O Westmont College, uma faculdade voltada às ciências humanas, localizada em Santa Barbara, Califórnia, é conhecida por sua excelência em muitas áreas. Seu departamento de TI, até pouco tempo, não era uma delas.

“Quando entrei na Westmont há 7 anos”, conta o CIO, Dr. Reed Sheard, “estávamos passando por tempos difíceis. O departamento de TI estava empenhando grandes esforços e tínhamos algumas pessoas realmente brilhantes... mas estávamos falhando. Para piorar as coisas, nossas redes e nossos servidores estavam se desintegrando”.

Sheard decidiu fazer mudanças. Foi uma tarefa árdua. Depois que ele foi contratado, houveram vários cortes no orçamento. Contratar mais funcionários definitivamente não era uma opção. Criar serviços do zero era simplesmente impraticável. Sheard percebeu que havia apenas uma maneira de crescer: buscar parceiros externos com soluções econômicas.

Então quando chegou a hora de substituir o sistema de telefonia da Westmont, o desafio dele era encontrar o parceiro com a melhor solução. E quando Sheard começou a procurar, uma empresa em particular não estava no topo da sua lista.

“Eu pesquisei. Conversei com colegas. Decidi por quem eu achei que tivesse a melhor solução de VoIP. Não era a Cisco”.

Não que Sheard tivesse algo contra a Cisco. A Westmont confiava na tecnologia da Cisco há anos. Tinha uma relação próxima com um revendedor da Cisco, a NIC Partners. Mas a estratégia de crescimento de Sheard se alinhava à transição para uma nova tecnologia que, conforme muitos acreditavam, estava deixando a Cisco para trás. Essa transição se daria com o surgimento dos serviços em nuvem.

“Com a nuvem”, diz Sheard, “instituições como o Westmont College, que não têm tantos recursos quanto uma grande universidade, conseguem implantar serviços de qualidade empresarial como nunca haviam feito antes. Isso inaugura uma nova era para nós. Esses serviços são oferecidos em uma faixa de preço que uma faculdade de ciências humanas de pequeno porte pode pagar. E funcionam de maneira mais confiável do que os serviços que desenvolvemos e gerenciamos por conta própria”.

Esse era o desejo dele para a telefonia: um sistema de nível empresarial que pudesse ser hospedado na nuvem. Por que não a Cisco? Simples: ele estavam procurando por uma solução em nuvem. “Na minha visão, a Cisco fornecia serviços com fio”, explica. “Serviços sem fio não me pareciam ser o ponto forte da empresa”.

Ainda assim, ele estava disposto a mudar de opinião. E como se pôde ver, os parceiros da Cisco também estavam dispostos a fazê-lo mudar.

**“As partes se unem e, juntas, conseguem realizar muito mais do que se poderia imaginar”.**

– Dr. Reed Sheard, CIO, Westmont College

# Uma iniciativa que deu certo

## Ecosistema de parceiros da Cisco

A **NIC Partners** é um parceiro da Cisco com certificação Gold, portanto, conhece bem a empresa. Além disso, também tem um histórico bem consolidado com o Westmont College, por isso entendia quais eram suas necessidades e estava pronta para montar uma solução que as atendesse.

“Eles tinham um sistema desatualizado e não tinham a equipe necessária para mantê-lo”, explica David Schuler, diretor de vendas da NIC Partners. “Eles precisavam de uma solução hospedada, com distribuição automática de chamadas, integração e mensagens unificadas, entre diversos outros itens. Eles precisavam de um pacote. E nós criamos esse pacote”.

O pacote não incluía apenas elementos da Cisco, mas, de forma mais abrangente, da rede estendida de parceiros que forma o ecossistema de parceiros da Cisco.

A parte principal do pacote é a Cisco Hosted Collaboration Solution. A NIC Partners intermediou a transação e instalou o equipamento. Foi necessário um provedor de serviços para a hospedagem e, para isso, a NIC Partners procurou a **Netelligent**, um Cisco Powered Services Provider e parceiro da Cisco com Certificação Gold e Cisco Master Collaboration Specialization. E a solução precisava funcionar bem com o Google Apps, então a NIC Partners trouxe a **Esna**, parceira de solução da Cisco com experiência em integração com o Google.

Nos bastidores, os parceiros trabalharam juntos para garantir que todas as necessidades fossem abordadas antecipadamente e possíveis complicações fossem previstas. Depois disso, eles foram até o Westmont College apresentar a solução ao vivo.

A expectativa do público não era das mais altas. “Naquela época,” conta Sheard, “eu os chamei porque tínhamos trabalhado tanto com a Cisco no passado, e eu pensei, vamos ouvir o que eles têm a dizer, até mesmo por respeito a todos os anos que trabalhamos juntos”, conclui ele rindo. “No final das contas, ficamos impressionados.”

“Fizemos uma demonstração para mais de 100 pessoas”, recorda Schuler da NIC Partner, “para mostrar a eles todo o potencial da solução da Cisco. Como eles poderiam receber seus correios de voz na conta de e-mail do Google. Como podiam utilizar o vídeo com o [Cisco] WebEx®. De forma geral, foi como trazê-los dos anos 80 para o século XXI. Foi um momento de descobertas.”

“Aquilo me pegou de surpresa”, diz Sheard. “A maneira como tudo foi bem elaborado, projetado e integrado me surpreendeu. Já vi e investi o suficiente para saber quando algo é bem pensado e quando não é”.

Aquela apresentação valeu o dia. “Depois daquele evento,” diz Schuler, “realmente não havia mais nenhuma alternativa em jogo”.

Por que não? Dependendo da pessoa com quem você conversa há muitas explicações, ou talvez apenas uma.

Schuler destaca a eficiência em geral. “Se encaixou bem”, diz. “No final das contas, o que mostramos era o que eles procuravam e eles nos escolheram. Todos os requisitos foram atendidos por todos os parceiros”.

Michael Seeley, diretor de canais norte-americanos da Esna, atribui o mérito à NIC Partners por ter montado o pacote completo com antecedência. “Haviam outras ofertas na mesa”, conta ele. “A NIC foi a única que apresentou uma solução completa e unificada.”

Mandy Cozby, diretora de canais da Netelligent, enfatiza que foi a grande cooperação entre os parceiros que viabilizou essa solução unificada. “Nós trabalhamos juntos nesse projeto.”

Por trás de cada explicação há um fenômeno em comum: o surgimento de um ecossistema de parceiros da Cisco - cada um trazendo sua própria experiência para o jogo - que percebe que trabalha bem em conjunto e faz melhores negócios usando a colaboração.

“Temos os contatos”, diz Schuler. “Nós os conectamos e criamos a solução. É uma boa solução para nós do ponto de vista financeiro, e é uma boa solução para a faculdade”.

Reed Sheard fica feliz em concordar. “As partes se unem”, afirma ele “e, juntas, conseguem realizar muito mais do que se poderia imaginar”. Os resultados no Westmont College demonstram isso. “Nós criamos um serviço com a ajuda de cada uma das partes envolvidas, e o executamos e disponibilizamos de maneira rápida e econômica”.

E a fama do departamento de TI de Westmont mudou completamente. No ano passado, a *eCampus News* escolheu a equipe de TI de Westmont como uma das 12 líderes do país entre as faculdades de ciências humanas. E este ano, a *Computerworld* nomeou os quatro melhores CIOs do ensino superior. Três faziam parte das maiores instituições: Harvard Business School, Johns Hopkins e Universidade do Arizona.

O quarto estava em uma pequena faculdade de Santa Barbara.

### Para mais informações:

Para obter mais informações sobre o ecossistema de parceiros da Cisco, acesse [www.cisco.com/go/partnerecosystem](http://www.cisco.com/go/partnerecosystem).

# Uma iniciativa que deu certo

## Ecosistema de parceiros da Cisco

Para obter mais informações sobre o NIC Partners, acesse:  
[www.nicpartnersinc.com](http://www.nicpartnersinc.com).

Para obter mais informações sobre a Netelligent, acesse  
[www.netelligent.com](http://www.netelligent.com).

Para obter mais informações sobre a Esna, acesse  
[www.esna.com](http://www.esna.com).



**Sede - América**  
Cisco Systems, Inc  
San Jose, CA

**Sede - Ásia e Pacífico**  
Cisco Systems (USA) Pad Ltd.  
Cingapura

**Sede - Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam,  
Países Baixos

A Cisco possui mais de 200 escritórios no mundo todo. Os endereços, números de telefones e fax estão disponíveis no site [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco e o logotipo da Cisco são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da Cisco e/ou de suas afiliadas nos EUA e em outros países. Para ver uma lista de marcas comerciais da Cisco, acesse: [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Todas as marcas de terceiros citadas pertencem a seus respectivos proprietários. O uso do termo "parceiro" não implica uma relação de sociedade entre a Cisco e qualquer outra empresa. (1110R)