

Cisco Channel Partner Program



**Überblick für
Cisco Channel Partner**

Entdecken Sie das erweiterte Cisco Channel Partner-Programm



Für Wachstum, Differenzierung und Rentabilität

Unsere Branche bleibt niemals stehen, die Anforderungen unserer Kunden entwickeln sich ständig weiter und die Art und Weise, wie Cisco und seine Partner auf Wachstum hinarbeiten und sich von der Konkurrenz absetzen, verändert sich ebenfalls. Die Kunden fordern breit angelegte und tiefgehende Technologie-Expertise und einen kompletten Lifecycle Services-Ansatz für ihre Netzwerk- und Geschäftsstrategie. In der Branche vollzieht sich ein Wandel, bei dem Intelligenz zum Netzwerk verlagert wird und das Netzwerk zu einer integrierten Plattform wird, auf der Kommunikation, Anwendungen und IT-Services als einheitliches System zusammenarbeiten. Dies bedeutet bisher beispiellose Wachstumsmöglichkeiten für Cisco und für Sie, unsere Partner.

Das renommierte Cisco® Channel Partner Programm wurde weiterentwickelt, um Sie dabei zu unterstützen, schneller zu wachsen, Ihr Unternehmen von der Konkurrenz zu differenzieren und Ihre Rentabilität zu steigern. So können Sie den Ansprüchen Ihrer Kunden entsprechen und noch erfolgreicher arbeiten.

Mit Hilfe des erweiterten Programmes können Sie Ihre Fähigkeiten ausbauen und sich zu einem Anbieter von integrierten Netzwerklösungen, hoch spezialisierten Lösungen oder beidem entwickeln – und werden außerdem noch dafür belohnt. Der Cisco Lifecycle Services-Ansatz wurde integriert, damit Sie Cisco-Lösungen erfolgreich implementieren, betreiben und optimieren und so Ihre Kundenbeziehungen stärken und Ihre Rentabilität verbessern können.

Was sich nicht verändert hat, ist Ciscos Entschlossenheit, Partner für ihre Loyalität und ihren Mehrwert zu belohnen, und zwar durch erweiterte wirtschaftliche Anreize, neue Möglichkeiten, vom Markennamen Cisco zu profitieren, bevorzugte Zusammenarbeit mit der Cisco Vertriebsorganisation, Co-Marketing Gelegenheiten und Budgets und eine Reihe von Service-Unterstützungsprogrammen.

Cisco investiert stark in das Channel Partner Programm und entwickelt es ständig weiter. Partner, die sich mit uns mitentwickeln, bieten sich bisher beispiellose Wachstumsmöglichkeiten. Nur mit dem Cisco Channel Partner Programm und einem einmaligen Lösungsportfolio können Sie Wachstum, Differenzierung und Rentabilität maximieren.

Die Entwicklung des Cisco Channel Partner Programms

Das Cisco Channel Partner Programm wird auch in Zukunft Zertifizierungen, Spezialisierungen und spezielle Anreize oder „Incentives“ bieten. Sie werden auf existierenden Investitionen aufbauen können, während sie gleichzeitig neue Expertise entwickeln, die von Ihren Kunden nachgefragt wird.

Breiter angelegte Expertise

Indem Sie in den Aufbau von breiter angelegten, integrierten technologischen Fähigkeiten investieren, können Sie die integrierten Networking-Lösungen anbieten, die von den Kunden gefordert werden, Ihre Rolle ausbauen und neue Märkte angehen.

Tiefer gehende Expertise

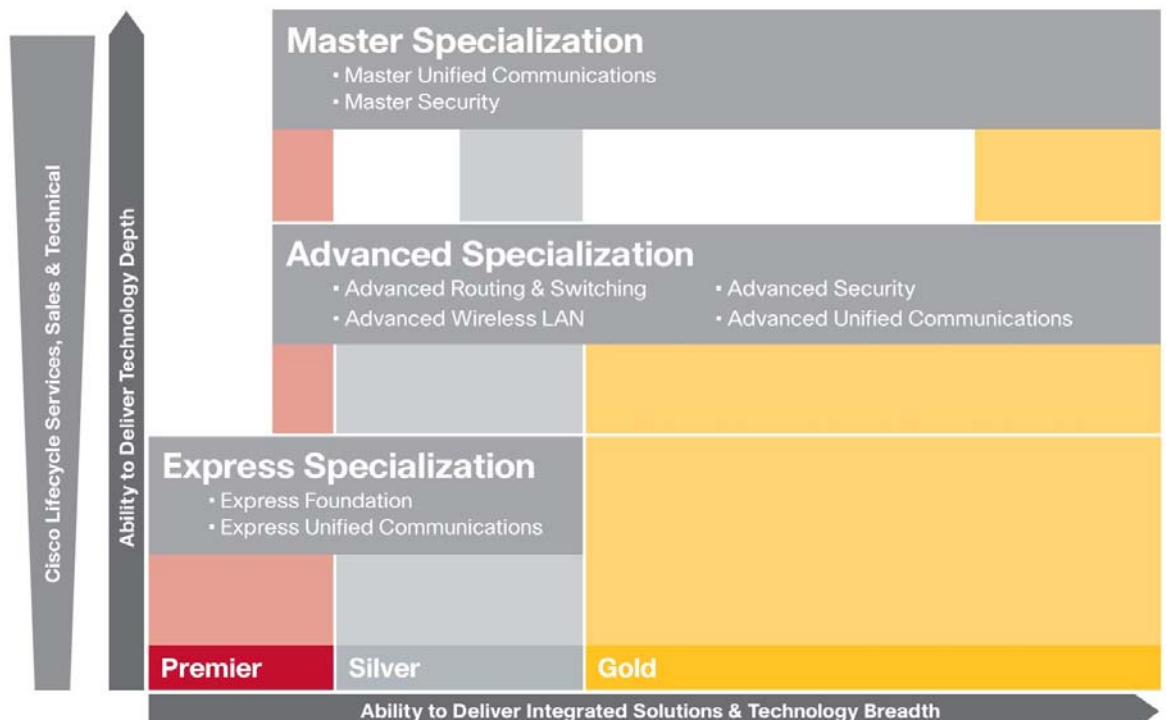
Indem Sie Ihre technologische Expertise vertiefen, können Sie Ihr Unternehmen noch stärker von der Konkurrenz absetzen. Sie können so komplexe Advanced Technology-Lösungen, vertikale Lösungen und Anwendungen anbieten.

Der Cisco Lifecycle Services-Ansatz

Mit Hilfe von Cisco Lifecycle Services können Sie die notwendigen Aktivitäten definieren, um Cisco-Lösungen erfolgreich zu implementieren und zu betreiben, technologische Leistung zu optimieren und das Implementierungsrisiko zu reduzieren. Sie können Ihre Kundenbeziehungen stärken und Ihre Rentabilität steigern, indem Sie diese bewährten, wiederholbaren Prozesse implementieren oder in Ihr Service-Geschäft integrieren.

Programmstruktur

Abbildung 1: Überblick über Spezialisierungen



Zertifizierungen

Das Programm arbeitet auch weiterhin mit den Zertifizierungsstufen „Premier“, „Silber“ und „Gold“. Die Zertifizierungsstufe spiegelt Ihre technologische Expertise über zentrale Technologien hinweg wieder und belegt Ihre Fähigkeit, integrierte Lösungen bereitstellen zu können. Das Punktemodell wird nicht länger für Zertifizierungen verwendet.

- **Premier-Zertifizierung** setzt die ExpressFoundationSpezialisierung voraus.
- Voraussetzung für die **Silber-Zertifizierung** ist die Express Foundation-Spezialisierung sowie eine der beiden folgenden Optionen:
 - Zwei beliebige Advanced-Spezialisierungen
 - Express Unified Communications Spezialisierung sowie eine Advanced-Spezialisierung mit Ausnahme der Advanced Unified Communications Spezialisierung
- **Gold-Zertifizierung** setzt die vier folgenden Qualifikationen voraus: Advanced Routing & Switching-, Advanced Security-, Advanced Unified Communications- und Advanced Wireless LAN-Spezialisierung.

Spezialisierungen

Es wurden drei Spezialisierungsstufen eingerichtet, um den Grad Ihrer vertrieblichen, technischen und Service-Expertise für eine bestimmte Technologie wiederzuspiegeln. Sie haben die Wahl zwischen sechs Basis-Spezialisierungen, die für das Erreichen einer Zertifizierung angerechnet werden. Die sechs Basis-Spezialisierungen werden weiter unten gezeigt, und zwar für die Spezialisierungsstufen Express und Advanced.

Express-Spezialisierung: Es stehen Ihnen zwei Express-Spezialisierungen zur Verfügung. Die Cisco Express Foundation-Spezialisierung bietet integriertes Training zu Routing- und Switching-, Wireless LAN- und Security-Technologien. Dieses Training ist Voraussetzung für alle Premier- und Silber-Partner. Eine weitere Möglichkeit ist die Express Unified Communications-Spezialisierung. Hiermit können Sie sich im Bereich konvergentes Daten-/Sprach-/Video-Networking qualifizieren.

Advanced-Spezialisierung: Partner können Advanced-Spezialisierungen in den Bereichen Unified Communications, Security, Wireless LAN und Routing- und Switching-Technologien erreichen. Ihre Zertifizierungsstufe bestimmt, wie viele Spezialisierungen notwendig sind.

Master-Spezialisierung: Partner mit besonders hohen Qualifikationen in einem bestimmten Technologiebereich können die Master-Spezialisierung erreichen, und zwar unabhängig von der Zertifizierungsstufe. So können Sie komplexere Business-Lösungen bereitstellen. Mit der neuen Master-Spezialisierung können Sie sich besser von der Konkurrenz absetzen.

Tabelle 1: Überblick über Spezialisierungen

Basis (6) Spezialisierung	Optionale (4) Spezialisierung	Auslaufende (7) Spezialisierung
Advanced Unified Communications	CRM-Express Solution	IP Communications Express (14.3.2006)
Advanced Routing & Switching	Global Commerce	IP Communications (14.3.2006)
Advanced Security	Security VPN/Firewall Express	Routing & Switching (14.3.2006)
Advanced Wireless LAN	Storage Networking	VPN Security (14.3.2006)
Express Foundation		Wireless LAN (14.3.2006)
Express Unified Communications		Teleworker Solution (20.12.2005)
		Converged Business Solution (20.12.2005)
Basis =	Basis-Spezialisierungen sind Teil der neuen Zertifizierungsregeln	
Optional =	Diese Spezialisierungen gehören nicht zu den neuen Zertifizierungsregeln	
Ausgelaufen =	Auslaufen am angegebenen Datum angekündigt, gültig bis Ablauf	

Tabelle 1 zeigt die Basis- und optionalen Spezialisierungen im erweiterten Channel Partner-Programm sowie die auslaufenden Spezialisierungen

Integrierte Cisco Lifecycle Services

Das neue Integrated Cisco Lifecycle Services-Training bietet Ihnen ein Verständnis, je nach Technologie, von klar definierten wiederholbaren, bewährten Prozessen für Vertrieb, Bereitstellung und Unterstützung von Cisco-Lösungen. Mit Hilfe der Cisco Lifecycle Services können Sie Ihre Implementierungen, Kundenzufriedenheit und Produktivität verbessern. Sie haben so zusätzliche Möglichkeiten, Kundenbeziehungen zu stärken und Rentabilität zu verbessern. Das gesamte Cisco Lifecycle Services-Training für Express- und Advanced-Spezialisierungen, ebenso wie die „Steps to Success“-Tools, ist kostenlos.

Programm-Anforderungen

Trainingsanforderungen

Unser Angebot im Bereich technisches Training wurde erweitert und vereinfacht. Neue Vertriebs- und Cisco Lifecycle Services-Trainingskurse stehen jetzt kostenlos zur Verfügung, um Ihren Verkauf effektiver zu gestalten und Ihre Anwendung der Cisco Lifecycle Services zu verbessern. Mehr als 40 % aller Kurse werden über e-Learning angeboten. Diese verbessert Ihre Produktivität und erleichtert Ihnen die Zusammenarbeit mit Cisco.

Individuelle Zertifizierungsanforderungen

Die individuellen Zertifizierungsanforderungen werden jetzt durch Spezialisierungsrollen festgelegt. Die einzige Ausnahme sind die CCIE-Anforderungen für Silber- und Gold-Zertifizierung, die unverändert bleiben. Um Ihre vertriebliche und technische Expertise zu stärken und das Risiko zu verringern, das mit dem Abwandern der von Ihnen ausgebildeten Mitarbeiter verbunden ist, führen wir eine limitierte Rollenzuweisung ein. Eine Person kann jeweils nur eine Rolle für Basis-Spezialisierung abdecken. Personen, die Rollen im Bereich Express Foundation übernehmen, können darüber hinaus eine Rolle in einer weiteren Basis-Spezialisierung ausfüllen. Bei optionalen Spezialisierungen erlauben wir auch weiterhin, dass eine Person in zwei Spezialisierungen jeweils bis zu zwei Rollen übernehmen kann. Diese limitierte Zuweisung der Spezialisierungsrollen kann dazu führen, dass mehr Mitarbeiter Ihres Unternehmens am Training teilnehmen müssen. Dies wird das entsprechende Fachwissen breiter über Ihre Organisation verteilen und die Zufriedenheit Ihrer Kunden steigern. Insgesamt wurde die Mindestanzahl der für Silber- und Goldzertifizierung benötigten Personen reduziert.

Tabelle 2:
Rollenanforderungen für
jede Spezialisierung

Programmanforderungen	Account Manager	Projekt Manager	Systems Engineer	Field Engineer	Personen insgesamt
Advanced Unified Communications	CSE (2)	PM (1)	CCDA (1)	CCVP (1)	5
Advanced Wireless LAN	CSE (1)		CCDA (1)	CCNA (1)	3
Advanced Security	CSE (1)		CCDA (1)	CCSP (1)	3
Advanced Routing & Switching	CSE (1)		CCDA (1)	CCNP as FE1 (1) CCIE as FE2 (1)	4
Express Unified Communications	CSE (1)		CCDA (1)	CCNA (1)	3
Express Foundation	CSE (1)		CCDA (1)	CCNA (1)	3

„Eins hat sich nicht verändert: Cisco wird Sie auch weiterhin für Ihre Loyalität belohnen.“ *Keith Goodwin*



Keith Goodwin,
Senior Vice President
WW Channels & Alliances

Lab-Anforderung

Um Ihre Auslagen zu reduzieren, ist ein Lab-Kauf nicht länger erforderlich. Die einzige Ausnahme sind spezifische Unified Communications-Spezialisierungen. Sie sollten jedoch nach wie vor über Vorführungsmöglichkeiten verfügen. Cisco Shared Support Program und Systems Integrator Support Partner benötigen ein Support-Labor.

Anforderungen im Bereich Kundenzufriedenheit

Kundenzufriedenheit ist einer der Ecksteine unseres Programms; diese Anforderungen bleiben unverändert. Partner, die hervorragende Kundenzufriedenheit erreicht haben, werden im Cisco Partner Locator mit dem Prädikat Customer Satisfaction Excellence versehen. Mit verbesserten Umfragetools lässt sich die Kundenzufriedenheit genauer und einfacher messen, was die Zusammenarbeit mit Cisco noch erleichtert.

Wir belohnen Loyalität und Mehrwert unserer Partner

Was sich nicht verändert hat, ist Ciscos Entschlossenheit, Sie für Ihre Loyalität und den Mehrwert zu belohnen, den Sie an Kunden weitergeben, und zwar durch erweiterte wirtschaftliche Anreize, neue Möglichkeiten, vom Markennamen Cisco zu profitieren, Co-Marketing Gelegenheiten und eine Reihe von Service-Unterstützungsprogrammen. Indem Sie ein Cisco Certified Partner oder Specialized Partner werden, werden Sie nicht nur mit Produkten, Services, Training und Support ausgestattet, sondern stärken auch Ihre Beziehung zu Cisco und der Cisco-Vertriebsorganisation. So können Sie mehr Vertriebsgelegenheiten nutzen, als jemals zuvor.

Wir wissen, wie wichtig wirtschaftliche Anreize oder „Incentives“ für Ihre Rentabilität sind. Wir werden Sie auch in Zukunft für Ihre Investitionen in Zertifizierung, die Förderung von Advanced Technologies (Value Incentive Program), die Entwicklung von Neugeschäft (Opportunity Incentive Program), den Verkauf von Lösungen (Solutions Incentive Program) und die Umstellung der installierten Basis (Technology Migration Program [TMP] und Trade-In Accelerator Promotion [TAP]) belohnen.

Um den Mehrwert zu honorieren, den Partner durch die Entwicklung von Advanced Technology-Fähigkeiten bereitstellen, bieten wir allen zertifizierten Partnern Advanced Specialisation-Rabatte für Unified Communications-, Security- und Wireless LAN-Spezialisierungen. Tiered Value Incentive Program (VIP) Belohnungen für die drei neuen Spezialisierungsstufen werden ebenfalls angeboten.

Veränderungen und Neuerungen des Programms

Tabelle 3: Zusammenfassung der wichtigsten Veränderungen und Neuerungen des Cisco Channel Partner Programms

	Neu	Vorteil
Zertifizierungen	<ul style="list-style-type: none"> • Basieren auf drei erforderlichen Spezialisierungen und nicht auf Punkten 	<ul style="list-style-type: none"> • Klare Definition
Spezialisierungen	<ul style="list-style-type: none"> • Drei Stufen: Express, Advanced und Master-Spezialisierungen • Sechs Basis-Spezialisierungen, vier optionale Spezialisierungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gelegenheit zur Differenzierung • Neues Master-Spezialisierung Branding
Training	<ul style="list-style-type: none"> • Technisch: Erweitert und vereinfacht • 40 % des Trainings kostenlos • Weniger Stunden für die Express Unified Communications-Spezialisierung • Mehrheit der Technology Specialist-Rollen decken sich mit einem Kurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Erweitert, einfacher • Mehr e-Learning • Effektiverer Vertrieb
Individuelle Zertifizierung	<ul style="list-style-type: none"> • Rollenzuweisung in Spezialisierungen jeweils nur für eine Person • Weniger zertifizierte Personen für Silber- und Gold-Zertifizierung benötigt • Express Foundation Spezialisierungs-Rolle in einer weiteren Advanced-Spezialisierungs-Rolle verwendet • CCIE-Anforderung beibehalten • Mehr Personen müssen das Training durchlaufen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bessere Ausrichtung der Ressourcen • Tiefer gehendes technisches und vertriebliches Wissen • Höhere Kundenzufriedenheit
Lab & Vorführungen	<ul style="list-style-type: none"> • Kein jährlicher Lab-Kauf erforderlich (mit Ausnahme der Unified Communications Spezialisierung) • Support-Lab nur für Cisco Shared Support-Programm und Systems Integrator Support-Partner • Vorführungsmöglichkeit erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> • Kosteneinsparungen
Kundenzufriedenheit	<ul style="list-style-type: none"> • Top-Partner, die exzellente Kundenzufriedenheit erreichen, werden im Partner Locator entsprechend hervorgehoben • Bessere Umfrage-Tools • Anforderungen für Kundenzufriedenheit unverändert 	<ul style="list-style-type: none"> • Differenzierung auf der Basis von Kundenzufriedenheit • Gute Geschäftspraktiken
Cisco Lifecycle Services Framework	<ul style="list-style-type: none"> • Umfassendes Training und Tools • Cisco Lifecycle Services Training kostenlos • „Steps to Success“ Tools und Prozess 	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung oder Ergänzung des Service-Angebots • Erfolgreiche Implementierung und höhere Kundenzufriedenheit
Wirtschaftliche Anreize	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Advanced Specialisation-Rabatte • Abgestufte VIP-Belohnungen auf der Basis neuer Spezialisierungsstufen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gelegenheiten für mehr Rentabilität

Es zahlt sich aus

Als Cisco Certified Partner können Sie einen enormen ROI (Return on Investment) erreichen. Cisco investiert sehr stark in das Channel Partner Programm, und zwar in Training, Tools und Anreize, mit deren Hilfe Sie Möglichkeiten am Markt besser nutzen und einfacher mit uns zusammenarbeiten können. Als Partner müssen Sie in Training investieren, um Ihre Expertise weiter auszubauen und auch weiterhin Mehrwert zu bieten. Um Ihre Kosten zu reduzieren, haben wir den jährlichen Lab-Kauf abgeschafft und die Anzahl der erforderlichen zertifizierten Personen für Silber- und Gold-Partner verringert. Mit effizienteren Tools, Online-Learning und wiederholbaren Cisco Lifecycle Services-Prozessen werden Ihre Kosten für die Zertifizierung im Laufe der Zeit verringert, während die Produktivität zunimmt.

Mit geringeren Geschäftskosten, besseren wirtschaftlichen Anreizen und intensiverem Neugeschäft werden Sie mehr Wachstum, Rentabilität und Return on Investment erreichen.

Für Wachstum und Differenzierung der Partner



Beschleunigen Sie Ihr Wachstum und setzen Sie sich von der Konkurrenz ab, und zwar als Anbieter von integrierten Networking- und/oder hoch spezialisierten Lösungen.

Integrierte Technologie

- Erweitern Sie Ihre Rolle und gehen Sie neue Märkte an, und zwar als Integrated Infrastructure Provider
- Nutzen Sie das einmalige Lösungs-Portfolio von Cisco und die Intelligent Information Network (IIN) Strategie

Advanced Technology

- Profilieren Sie sich durch spezialisierte und Branchenlösungen sowie Anwendungen
- Drei Spezialisierungsstufen bieten die entsprechende Anerkennung für Ihren besonderen Mehrwert
- Wettbewerb unter fairen Voraussetzungen

Cisco Lifecycle Services-Ansatz

- Steigern Sie Ihre Rentabilität durch wiederholbare Prozesse für Vertrieb und Bereitstellung von Services und durch den Ausbau Ihres Service-Portfolios
- Reduzieren Sie das Risiko, das mit der Implementierung und Unterstützung von Cisco-Lösungen verbunden ist
- Stärken Sie Ihre Kundenbeziehungen
- Verbessern Sie Produktivität und Kundenzufriedenheit

Cisco-Markename und Lösungen

- Nutzen Sie den Wiedererkennungswert des Markennamen Cisco
- Profitieren Sie vom Branding des Cisco Channel Partner Programmes

Für höhere Rentabilität

Steigern Sie Ihre Rentabilität und profitieren Sie von Ihrer Partnerschaft mit Cisco, und zwar durch Anreize und Belohnungen

Wirtschaftliche Anreize

- Belohnung für Investitionen in Zertifizierungen
- Belohnung für die Förderung von Advanced Technologies (Value Incentive Program), die Entwicklung von Neugeschäft (Opportunity Incentive Program), den Verkauf von Lösungen (Solutions Incentive Program) und die Umstellung der installierten Basis (Technology Migration Program [TMP] und Trade-In Accelerator Promotion [TAP]).
- Rabatte für Advanced Unified Communications-, Advanced Security- und Advanced Wireless LAN-Spezialisierungen stehen jetzt für alle Partner zur Verfügung.
- Wir fügen abgestufte Value Incentive Program-Belohnungen für jede Spezialisierungsstufe hinzu: Express, Advanced und Master.

Vertriebs- und Marketingprogramme

- Stärken Sie Ihre Beziehung zur Cisco Vertriebsorganisation und vermarkten Sie Ihre spezielles Wertangebot, um so mehr Umsatzgelegenheiten zu schaffen, und zwar durch:
 - Anerkennung Ihres Partnerstatus auf dem Partner Locator gegenüber Cisco Vertriebsorganisation und Kunden
 - Kostenloses Vertriebsstraining für effektiveres Verkaufen
 - Bevorzugter Zugriff auf Produkte (von Region zu Region unterschiedlich)
 - Cisco vermittelt den Kunden den Mehrwert des Partners
 - Partner Co-Marketing Programme wie Cisco Campaign Builder sparen Kosten und reduzieren „Time-to-Market“
 - Gemeinsame Marketingbudgets für genehmigte Direktmarketingaktivitäten

Service-Unterstützung

- Cisco Lifecycle Services e-Learning: Fünf kostenlose Module von jeweils etwa fünf Stunden Länge
- Cisco Lifecycle Services Training für Mitarbeiter der Partner umfasst einführendes, kostenloses Modul mit Business-Fokus
- Cisco Partner Services Enablement Tool: Für Partner mit Advanced-Spezialisierungen bietet dieses Tool Zugriff auf Service „Best Practices“, Selbsttests und Empfehlungen (verfügbar Q3/2006).
- Cisco „Steps to Success“ Web-Portal: Bietet Ihnen tiefgehende Methodologien, Tools und Vorlagen für Cisco Lifecycle Services. (www.cisco.com/go/stepstosuccess)
- Berechtigung für Support-Programme:
 - Berechtigt für partnerspezifisches Cisco Shared Support Programm: Partner mit Gold- oder Silberzertifizierung, die zuvor im Rahmen des System Integrator Supports unterstützt wurden (von Region zu Region verschieden)
 - Berechtigt für Partner Voice Support Offering (PVSO): Partner mit einer Master Unified Communications-Spezialisierung (von Region zu Region verschieden)
 - Bevorzugte Weiterleitung im Cisco Technical AssistanceCenter (TAC)
 - Zusätzliche Fähigkeiten im RAC Service Request Tool: Fälle mit „Severity 2“ können jetzt online eingereicht werden



„Cisco investiert beträchtlich in das erweiterte Partner Programm.“

Andreas Dohmen



Andreas Dohmen,
Vice President
Channels & Alliances Europe

Wettbewerbsvorteil

Nur mit dem renommierten Channel Partner Programm von Cisco, dem einmaligen Lösungs-Portfolio und der Intelligent Information Network (IIN) Strategie können Sie maximales Wachstum, Differenzierung und Rentabilität erreichen.

Vorbereitung

Cisco ist sich darüber im Klaren, dass Sie sich zunächst auf das erweiterte Partner-Programm vorbereiten müssen. Wir bieten Ihnen eine großzügige Übergangsperiode von bis zu zwei Jahren. Während dieser Zeit können Sie sich mit den verschiedenen Spezialisierungsoptionen auseinandersetzen, das Training absolvieren und andere Anforderungen erfüllen.

Wichtige Daten

- Am 14.3.2006 wurden sechs neue Basis-Spezialisierungen eingeführt.
- Außerdem wurden mehrere existierende Spezialisierungen zurückgezogen, wie IP Communications, IP Communications Express, Routing & Switching, Wireless LAN, und Security/VPN. Sie können sich für neue Spezialisierungen bewerben oder diese zurückgezogenen Spezialisierungen erneuern, und zwar bis zum 15.6.2006.
- Während des ersten Jahrs der Übergangsphase, von März 2006 bis März 2007, können Sie neue Spezialisierungen erreichen, wenn Ihre existierenden Spezialisierungen auslaufen. Zertifizierungen werden während dieser Periode im Rahmen des aktuellen Programms erneuert.
- Im Oktober 2006 wird der neue Advanced Specialization-Rabatt implementiert. Dies gibt Ihnen sechs Monate, um sich zu qualifizieren.
- Ab dem 1.3.2007 gelten am nächsten Jahrestag Ihrer Zertifizierung neue Zertifizierungsanforderungen.
- Bis zum März 2008 sollten alle Partner im Rahmen des neuen Programms zertifiziert sein.

Übergang

Die Cisco Channel Account Manager werden eng mit Ihnen zusammenarbeiten, um Ihre geschäftlichen Ziele und Ihre Strategie mit Ihrem aktuellen Zertifizierungs- und Spezialisierungsstatus abzustimmen und Sie durch die Übergangsphase zu führen.

Die ersten Schritte

„Cisco investiert beträchtlich in das erweiterte Partner Programm.“ Wir wollen Sie dabei unterstützen, schneller zu wachsen, Ihnen mehr Möglichkeiten bieten, Ihr Geschäft zu profilieren und Ihre Rentabilität zu steigern.

Weitere Informationen und Tools finden Sie auf der Cisco Partner Central Website unter der Adresse

www.cisco.com/go/enhancedpartnerprogram/

**Corporate Headquarters**

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-4000
800 553-NETS (6387)
Fax: 408 526-4100

European Headquarters

Cisco Systems International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
The Netherlands
www.europe.cisco.com
Tel: 31 0 20 357 1000
Fax: 31 0 20 357 1100

Americas Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-7660
Fax: 408 527-0883

Asia Pacific Headquarters

Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capital Tower
Singapore 068912
www.cisco.com
Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Cisco Deutschland

Cisco Systems GmbH
Am Söldnermoos 17
D-85399 Hallbergmoos
www.cisco.de
Tel.: 00800 - 99 99 05 22

Cisco Systems

Austria GmbH
Handelskai 94-96
A-1206 Wien
www.cisco.ch
Tel: +800 9999 0522
Fax: +43 (0)1 24030-6300

Cisco Systems

(Switzerland) GmbH
Glatt-Com
CH-8301 Glattzentrum / Zürich
www.cisco.at
Tel. +41 44 878 92 00
Fax +41 44 878 92 92

Cisco Systems has more than 200 offices in the following countries and regions. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco.com Website at www.cisco.com/go/offices.

Argentina • Australia • Austria • Belgium • Brazil • Bulgaria • Canada • Chile • China PRC • Colombia • Costa Rica • Croatia • Cyprus
Czech Republic • Denmark • Dubai, UAE • Finland • France • Germany • Greece • Hong Kong SAR • Hungary • India • Indonesia • Ireland
Israel • Italy • Japan • Korea • Luxembourg • Malaysia • Mexico • The Netherlands • New Zealand • Norway • Peru • Philippines • Poland
Portugal • Puerto Rico • Romania • Russia • Saudi Arabia • Scotland • Singapore • Slovakia • Slovenia • South Africa • Spain • Sweden
Switzerland • Taiwan • Thailand • Turkey • Ukraine • United Kingdom • United States • Venezuela • Vietnam • Zimbabwe

Copyright © 2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCSP, CCVP, the Cisco Square Bridge logo, Follow Me Browsing, and StackWise are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn, and iQuick Study are service marks of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, the Networkers logo, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, Post-Routing, Pre-Routing, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, The Fastest Way to Increase Your Internet, Quotient, and TransPath are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0601R)