

Unternehmen / Technologie

Cisco integriert Linksys Small Business Partner Programm

- *Cisco verstärkt Engagement im Markt für kleine und mittelständische Unternehmen*
- *Vereinigung der Channel Partnerprogramme bietet Partnern eine breiteres Lösungsangebot und zusätzliche Umsatzmöglichkeiten*
- *Einfacher Übergang für die Mitglieder der Linksys Partner Connection*

Wien/San Jose, 13. August 2008 – Cisco führt die Partnerprogramme im Bereich Small and Medium-Sized Business (SMB) zusammen. Das Linksys Small Business Channel Partnerprogramm geht mit allen Services und Lösungen in das Channel Partnerprogramm von Cisco ein. Die Produkte aus der Linksys Business Serie erweitern ab sofort das Portfolio von Cisco für kleine und mittelständische Unternehmen. Die Cisco Partner haben damit Zugang zu einem breiteren Lösungsangebot, das ihnen mehr Auswahl und das Potenzial für Umsatzsteigerungen bietet.

„Mit der Integration dieses Teiles von Linksys können wir das Wachstumspotenzial bei kleinen und mittelständischen Unternehmen noch besser nutzen“, erklärt Achim Kaspar, General Manager von Cisco Austria. Die Kombination von Technologie- und Vertriebsstrategie bringt sowohl den Kunden von Cisco als auch den Partnern große Synergien. Das umfasst eine Vielzahl an Programmvorteilen, um die breiten Anforderungen der großen Kundenbasis der Partner zu erfüllen. Damit kann sich Cisco gemeinsam mit dem Channel noch stärker auf kleine und mittelständische Kunden fokussieren.

Überführung der Linksys Partner Connection

Über 20.000 weltweite Linksys Channel Partner bekommen die Möglichkeit, Teil des Cisco Channel Partnerprogramms zu werden. Um den kontinuierlichen Zugang zu den Ressourcen und Tools sicher zu stellen, müssen die Mitglieder der Linksys Partner Connection (LPC) bis 16. September 2008 Cisco Registered Channel Partner werden. Sie erhalten damit Zugang zu Demo-Equipment, Vertriebsunterstützung durch die Small Business Market Manager, die Möglichkeit zur Leadgenerierung über die SMB Website auf Cisco.com sowie Zugriff auf Marketing Ressourcen wie Cisco Campaign Builder und Cisco Partner Central und andere Leistungen. Cisco und Linksys setzen sich dafür ein, dass der Übergang für die Channelpartner nahtlos wird und haben einen phasenweisen Ansatz entwickelt, um diese Integration zu unterstützen. Weitere Informationen dazu stehen unter <http://www.cisco.com/go/linksyspartner> zur Verfügung.

Die Integration in den Bereichen SMB Channel und Technologie zeigt den verstärkten Einsatz von Cisco für den SMB-Markt und den zunehmenden Fokus auf das Small Business Segment innerhalb des SMB-Markts. In diesem Sommer hat Cisco bereits ein Small Business Council ins Leben gerufen, das die globale Small Business Strategie aller Unternehmensfunktionen aufeinander abstimmt. Ziel des Council ist es zu gewährleisten, dass die SMB-Kunden und Channelpartner Zugang zu den umfassendsten und innovativsten Technologien der Kommunikationsindustrie haben.

Die Erweiterung des SMB Channel Partnerprogramms hat keinen Einfluss auf den Consumerbereich von Linksys. Linksys bleibt eine Sparte von Cisco, die Consumer-orientierte Lösungen entwickelt und über Retail- und Online-Shops vertreibt.

Weitere Informationen:

Cisco Systems Austria GmbH, Millennium Tower, Handelskai 94-96, A-1200 Wien, www.cisco.at
Wolfgang Fasching, Tel. 01/240 30- 6247, Fax 01-24030/ 6300, wfaschin@cisco.com
Agentur Skills, Elise Ryba, Tel. 01/505 26 25, Fax 01/505 94 22, ryba@skills.at

Über Cisco

Cisco (NASDAQ: CSCO), weltweit führender Anbieter von Networking-Lösungen, verändert die Art und Weise wie Menschen miteinander in Kontakt treten, kommunizieren und zusammenarbeiten. Weitere Informationen zu Cisco finden Sie unter <http://www.cisco.at>. Cisco-Produkte werden in Europa von der Cisco Systems International BV geliefert, eine Tochtergesellschaft im vollständigen Besitz der Cisco Systems, Inc.

Cisco, Cisco Systems und das Cisco Systems-Logo sind eingetragene Marken oder Kennzeichen von Cisco Systems, Inc. und/oder deren verbundenen Unternehmen in den USA und in anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument enthaltenen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Worts "Partner" bedeutet nicht, dass eine Partnerschaft oder Gesellschaft zwischen Cisco und dem jeweils anderen Unternehmen besteht. Dieses Dokument ist eine Veröffentlichung von Cisco.