

Getronics, Quentris en Computacenter verwerven als eersten nieuw partnerstatuut Cisco

Diegem, 31 januari 2007

Het Belgisch-Luxemburgse filiaal van Cisco heeft Getronics, Quentris en Computacenter opnieuw gecertificeerd in het kader van zijn vernieuwde *Channel Partner Program*. Cisco heeft zijn bestaande partnerprogramma vorig jaar gevoelig uitgebreid en verdiept om de groei, de rendabiliteit en de differentiatie van zijn partners te maximaliseren. Alle partners van Cisco hebben tot maart 2008 de tijd om zich aan te passen aan het nieuwe programma. In België en Luxemburg voldoen Getronics, Quentris en Computacenter vandaag al aan de nieuwe vereisten om het statuut te voeren van respectievelijk *Cisco Gold*, *Silver* en *Premier Partner*.

Drie certificatiecriteria en -niveaus

Het nieuwe *Channel Partner Program* van Cisco berust op drie belangrijke certificatiecriteria: ten eerste de hoeveelheid technologieën die een partner beheerst; ten tweede zijn niveau van specialisatie inzake verkoop, technische expertise en dienstverlening rond een of meer geavanceerde technologieën van Cisco, zoals netwerkbeveiliging of draadloze netwerken; en ten derde de mate waarin een partner de zogenaamde *Lifecycle Services* of ondersteunende tools en processen van Cisco inzet om de kwaliteit van zijn dienstverlening en de tevredenheid van zijn klanten te verhogen.

Op basis van die criteria heeft Cisco ook drie verschillende certificatieniveaus gedefinieerd, namelijk *Gold*, *Silver* en *Premier Partner*. Die geven het technologische spectrum van een partner weer, evenals zijn vermogen om geïntegreerde oplossingen te implementeren. Daarnaast kunnen partners zich specialiseren in specifieke technologieën en zo hun expertise in de diepte aantonen. Die nieuwe kwaliteitslabels vertaalt Cisco in een *Express*-, *Advanced*- of *Master*-specialisatie.

Klantentevredenheid is eveneens een hoeksteen van dit nieuwe programma. Getronics, de eerste Cisco-partner die vier *Advanced*-specialisaties heeft behaald, kan een uitmuntende klantentevredenheid voorleggen en wordt daarvoor beloond met het *Customer Satisfaction Excellence*-label op Cisco's website. Met een verbeterde tevredenheidsenquête streeft Cisco ernaar om het eenvoudiger te maken zaken te doen met Cisco.

Nieuwe Cisco Gold, Silver en Premier Partners

Getronics is de eerste Gold Partner van Cisco Belux sedert de lancering van het vernieuwde partnerprogramma in maart 2006. Getronics vervulde tijdens het voorbije jaar het kwartet van *Advanced*-specialisaties dat nodig was om Cisco Gold Partner te worden.

IT-dienstverlener Quentris voltooide met succes de *Express Foundation*-training en specialiseerde zich in *Advanced Security* en *Advanced Unified Communications*. Daarmee voldoet Quentris als eerste aan de nieuwe vereisten voor het statuut van Silver Partner.

Integrator Computacenter wordt de eerste Premier Partner van Cisco in België. Het voldoet daarvoor aan alle voorwaarden en sleepte bovendien de *Express Unified Communications*-specialisatie in de wacht.

Nood aan integratie en specialisatie

Cisco breidde zijn partnerprogramma uit om in te spelen op de veranderende behoeften van zijn klanten. Die verwachten steeds vaker dat Cisco en zijn partners een breder, meer geïntegreerd aanbod van netwerkoplossingen kunnen aanbieden en installeren. Tegelijk verlangen ze een meer gespecialiseerde dienstverlening op vlak van netwerkbeveiliging, draadloze netwerken, *Unified Communications* en andere geavanceerde technologieën. Informaticanetwerken evolueren immers naar geïntegreerde, intelligente platformen waar communicatie, applicaties en IT-diensten in één enkel systeem convergeren. Die evolutie naar een intelligent, geconvergeerd netwerk laat Cisco en zijn partners toe om een aantal nieuwe markten te betreden. Om een toonaangevende rol in die markten te kunnen spelen, moeten zij hun aanbod en hun kennis uitbreiden.

Het nieuwe partnerprogramma stelt Cisco's partners in staat om meer technologieën te beheersen en zich sterker te specialiseren in diensten rond netwerkbeveiliging, draadloze netwerken en *Unified Communications*. Als onderdeel van het programma traint Cisco zijn partners ook om oplossingen te verkopen, te integreren en te ondersteunen tijdens de hele levensduur van de netwerktechnologie. Met die *Lifecycle Services*-aanpak verhogen Cisco's partners hun rendabiliteit, verbeteren ze hun productiviteit en verlagen ze hun operationele risico's. Dat verhoogt de tevredenheid van de klanten en versterkt de relaties die de partners met hen onderhouden. Op die manier halen zij tastbaar voordeel uit hun investeringen om hun kennis van Cisco's netwerkoplossingen aan te scherpen.

Cisco heeft gedurende 18 maanden nauw samengewerkt met zijn partners om dit nieuwe, uitgebreide programma uit te tekenen. "We hebben de lat bewust een beetje hoger gelegd, want de partners die hun businessmodel niet aanpassen, zullen achterophinken", verklaart Dominique Vanhamme, *regional channel manager* bij Cisco Belux. "Anderen zullen zich beter kunnen onderscheiden doordat ze een ruimer aanbod van geïntegreerde oplossingen kunnen voorleggen of een gespecialiseerder aanbod van geavanceerde technologieën. We zijn ervan overtuigd dat dit voor onze partners de weg is naar groei, differentiatie en rendabiliteit."

Meer informatie over het vernieuwde partnerprogramma van Cisco vind je op <http://www.cisco.com/web/partners/program/certifications/download/overview.pdf>.

Voor meer informatie over de lokale partners van Cisco surf je naar http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/jsp/partner_locator.jsp

Over Cisco - NASDAQ:CSCO - "Welcome to the Human Network"

Cisco, wereldwijd marktleider in netwerktechnologie die de contacten, communicatie en samenwerking tussen mensen verandert, onderscheidt zich al meer dan 20 jaar door zijn technologische innovatie, zijn commerciële leiderspositie en zijn sociaal engagement. Individuen, ondernemingen en overheden maken gebruik van Cisco's hardware, software en diensten om intelligente netwerken te bouwen op basis van het Internet Protocol (IP). Dankzij de netwerktechnologie van Cisco kunnen overheden en ondernemingen hun productie- en concurrentiekracht versterken en de tevredenheid van burgers en klanten verhogen.

Cisco werd opgericht in 1984, heeft wereldwijd meer dan 50.000 werknemers in dienst en sloot het voorbije boekjaar af met een totale omzet van 28,5 miljard dollar. In België en Luxemburg telt Cisco ruim 800 medewerkers. Lokale referenties zijn onder meer Accenture, Arinso, Auxifina, AZ Sint-Lucas, BASF, Brico International, Coca-Cola, Delhaize, De Post, Dexia, Eli Lilly, FEDICT, de Federale Overheidsdienst Financiën, de Federale Overheidsdienst Personeel & Organisatie, Fortis, InBev, Interkabel, Kunstencentrum Vooruit, de Maatschappij voor het Intercommunaal Vervoer te Brussel (MIVB), Mercator Bank & Verzekeringen, het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, de Nationale Delcredere dienst, NAVO, Novo Nordisk, Proximus, Rainbow ICT Services, Riga Natie, SAS Institute, SD WORX, Solvay, SWIFT, Thermote & Vanhalst, Toyota Motor Marketing Europe (TMME), TUI Belgium Distribution, UCB, UZ Gent, UZ Leuven, Volvo, VRT en Zenitel.

Meer info op <http://www.cisco.be> en <http://cisco.com>