

## Die Cisco Smart Business Roadmap-Strategie: Lösungen für die heutigen geschäftlichen Herausforderungen und Möglichkeiten zur Optimierung Ihres Geschäftsbetriebs

### EXECUTIVE SUMMARY

Die heutige Geschäftswelt verändert sich immer schneller, der Wettbewerb verschärft sich immer mehr. Kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) müssen darauf achten, dass erworbene Technologielösungen nicht nur ihren jetzigen geschäftlichen Anforderungen genügen, sondern auch flexibel genug sind, um in diesem wechselhaften und von raschen Veränderungen geprägtem Umfeld mitzuwachsen. Die Cisco® Smart Business Roadmap-Strategie bietet einen strukturierten Evolutionsplan, der Mittelständler dabei unterstützen soll, die heutigen geschäftlichen Möglichkeiten zu nutzen und das Potenzial ihrer Technologie-Investitionen langfristig zu maximieren. Durch intelligente, unkomplizierte und sichere Kommunikationslösungen, die über eine einzige, integrierte Netzwerklösung implementiert werden, unterstützt diese Strategie Interaktionen in Echtzeit. Ciscos Smart Business Roadmap-Strategie gibt Ihnen einen Plan für Ihr Geschäft an die Hand, der maßgeschneiderte Technologielösungen mit erstklassigem Service und Support von spezialisierten Partnern vor Ort und flexiblen Finanzierungsoptionen kombiniert – und das alles auf die spezifischen Anforderungen des Mittelstands zugeschnitten.

Mit einer Priorisierung der geschäftlichen Ziele und einem Technologieplan, der auf das Erreichen dieser Ziele ausgerichtet ist, bietet diese Strategie Mittelstandsunternehmen eine wirtschaftliche Möglichkeit, ihre Kommunikation zu verbessern, ihre geschäftlichen Prozesse zu straffen und sichere Kommunikationssysteme für Mitarbeiter, Kunden und Partner bereitzustellen. Die Cisco Smart Business Roadmap-Strategie kann auch schrittweise über einen längeren Zeitraum implementiert werden, wobei jedes Unternehmen sein eigenes Tempo bestimmen kann.

### DIE HERAUSFORDERUNG

Auch für die heutigen Mittelstandsunternehmen (KMU) ändert sich die Rolle der Technologie. Da viele Unternehmen auch zunehmend global agieren, stützen sie sich auf Netzwerktechnologie, um die Kommunikation mit Partnern, Zulieferern und Kunden zu verbessern.

Diese Technologie- und Netzwerklösungen müssen nicht nur den jetzigen, sondern auch den zukünftigen geschäftlichen Herausforderungen genügen, damit das Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben und wachsen kann.

Im Rahmen unabhängiger Forschungsarbeiten wurden die folgenden zentralen Herausforderungen für mittelständische Unternehmen identifiziert.

- **Betriebseffizienz** – Das Geschäftsklima verändert sich immer schneller. Die Unternehmen müssen rascher reagieren und sich schneller weiterentwickeln, gleichzeitig aber mit geringerem Aufwand mehr erreichen. So müssen Unternehmen beispielsweise ihre vorhandenen Ressourcen produktiver einsetzen und die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen verbessern.
- **Kundenanforderungen** – Die Kunden von heute sind anspruchsvoller als je zuvor. Sie haben mehr Alternativen bei ihren Kaufentscheidungen und erwarten auch bei Kommunikation sowie Informationszugriff ähnliche Auswahlmöglichkeiten. Viele Kunden sind an den Einkauf im Internet und die Abwicklung von Online-Geschäften gewöhnt, sie erwarten sofortige Antworten sowie schnellen, personalisierten Kundendienst.
- **Kostenkontrolle** – Die Kostenkontrolle ist ein kritisches Element für die Rentabilität eines Unternehmens. Es erlangt eine immer größere Bedeutung, da die Unternehmen mit weniger Mitteln mehr erreichen wollen und müssen. Um mit Veränderungen und dem Wettbewerb Schritt halten zu können, müssen Unternehmen sich ständig weiterentwickeln, und die Technologie, in die sie heute investieren, muss auch morgen noch nutzbar sein, ohne dass umfassende, so genannte „Forklift Upgrades“ erforderlich werden.
- **Sicherheit** – Sicherheitsverstöße können nicht nur Produktivitäts- und Datenverluste verursachen, sondern auch dem Ruf eines Unternehmens irreparablen Schaden zufügen. Gesetzliche Vorschriften (z.B. HIPAA, Graham-Leach-Bliley Act und Basel II) sind ein weiterer Anlass für Kunden, ihre Informationstechnologie effektiver zu sichern und zu dokumentieren.

Um mit diesen Herausforderungen Schritt halten und gewinnbringend arbeiten zu können, ist ein vorausschauender Technologieplan erforderlich – ein Plan, der nicht nur die jetzigen Probleme anspricht, sondern auch problemlos und effektiv skaliert werden kann, wenn sich die Anforderungen ändern. Um die Lösung implementieren zu können, brauchen die Unternehmen einen Partner, der sie bei Planung und Steuerung der Weiterentwicklung ihres Geschäfts unterstützen kann und der die Technologie an ihren geschäftlichen Anforderungen ausrichtet.

## **EVOLUTION EINER LÖSUNG – DIE CISCO SMART BUSINESS ROADMAP-STRATEGIE**

Die Cisco® Smart Business Roadmap-Strategie bietet einen strukturierten Evolutionsplan, der Unternehmen dabei unterstützen soll, mit den Veränderungen Schritt zu halten und fundierte Entscheidungen beim Technologiekauf zu treffen. Die Roadmap-Strategie zeigt auf, wie Technologielösungen von Cisco zur Optimierung betrieblicher Abläufe beitragen können, da sie nicht nur aktuellen Herausforderungen gerecht werden, sondern auch ausgebaut werden können, um neuen Herausforderungen zu begegnen.

Durch enge Zusammenarbeit mit ihren lokalen Cisco Channel Partnern können Unternehmenskunden den Technologie-Mix einsetzen, der ihren geschäftlichen Prioritäten sowohl kurz- als auch langfristig am besten entspricht.

Cisco hat die Evolution von Unternehmen und Technologien in drei Hauptphasen unterteilt: Basis, Wachstum und Optimum. Es folgt ein Beispiel dafür, wie diese Roadmap-Strategie eingesetzt werden kann.

### **Basis**

In dieser Phase geht es vornehmlich darum, effektiver mit Mitarbeitern, Kunden und Zulieferern zu kommunizieren. Das abteilungsübergreifende „Information Sharing“ ist verbesserungsbedürftig. Unter Umständen möchte das Unternehmen auch den Informationszugriff für Mitarbeiter und Kunden erleichtern, indem es die Informationen in eine Website einstellt. In dieser Phase sucht das Unternehmen nach einer technologischen Basis, auf der es effektiver kommunizieren und arbeiten, seine Kunden besser betreuen und seine Informationen sichern kann. Eventuell wird auch der Einsatz eines E-Mail- oder Planungssystems sowie Web-Zugriff für die Kunden erwogen.

### **Wachstum**

In der Wachstumsphase sind die geschäftlichen Kernprozesse festgelegt, und das Augenmerk wird jetzt auf effizientere und kosteneffektivere Arbeit gerichtet. Unter Umständen wird auch Telearbeit erwogen, so dass die Mitarbeiter von zu Hause oder von unterwegs arbeiten und schneller auf Anfragen von Kollegen und Kunden reagieren können. In dieser Phase geht es außerdem um die weitere Verbesserung der Kommunikation mit Mitarbeitern, Kunden und Zulieferern sowie um unmittelbarere Möglichkeiten für das Information Sharing.

### **Optimum**

In der optimierten Phase konzentrieren sich Unternehmen oft auf die Differenzierung vom Wettbewerb, indem sie die Interaktion mit Kunden und Zulieferern sowie die Kollaboration der Mitarbeiter untereinander verbessern. Jetzt wird die Implementierung von Customer Relationship Management (Kundenbeziehungsmanagement), Sales Force Automation (Vertriebsautomatisierung) und Call Center-Anwendungen erwogen, um das Information Sharing innerhalb des gesamten Unternehmens sowie im Kontakt mit Kunden und Zulieferern zu verbessern. „Optimum“ bedeutet, dass die Technologie in die Unternehmensstruktur integriert worden ist, so dass Kommunikation und Kundenbetreuung noch weiter verbessert werden.

Abbildung 1: Smart Business Roadmap – Verbesserte Betriebseffizienz

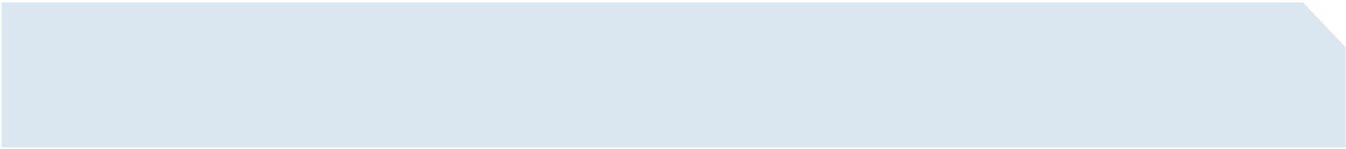
	Basis	Wachstum	Optimiert
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sichere Verbindungen</li> <li>• Produktivere Mitarbeiter</li> <li>• Grundlegende Dienste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserte Kollaborations- und Datenverfügbarkeitsoptionen</li> <li>• Externe Verbindungen, wettbewerbsfähige Dienste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Differenzierte Dienste</li> <li>• Ständiger, überall verfügbarer Zugriff auf Echtzeit-Informationen</li> <li>• Selbständig handelnde Mitarbeiter</li> <li>• Positive Erfahrung des Kunden</li> </ul>
Anforderung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserter Zugriff auf Informationen</li> <li>• Automatisierte Geschäftsprozesse</li> <li>• Weniger Fehler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserte Kommunikation</li> <li>• Neue Kunden</li> <li>• Mobile Mitarbeiter</li> <li>• Wirtschaftliche Upgrades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gleich bleibend positive Erfahrung des Kunden</li> <li>• Verbessertes Vertriebsmanagement</li> <li>• Verbesserte Zulieferungskette</li> </ul>
Lösung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sichere Konnektivität</li> <li>• Web-Zugriff</li> <li>• Rich-Media für E-Mail, Kalender und Messaging</li> <li>• Integrierte Basis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anbindung von Zweigstellen</li> <li>• Globale Präsenz im Web</li> <li>• Sicherer Fernzugriff</li> <li>• Cisco Business Communications Solution</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interaktive Web-Kommunikation mit Chat, Push-to-Talk-Funktion</li> <li>• Voller Einsatz der Cisco Business Communications Solution</li> <li>• Customer Relationship Management und/oder Enterprise Resource Planning</li> </ul>

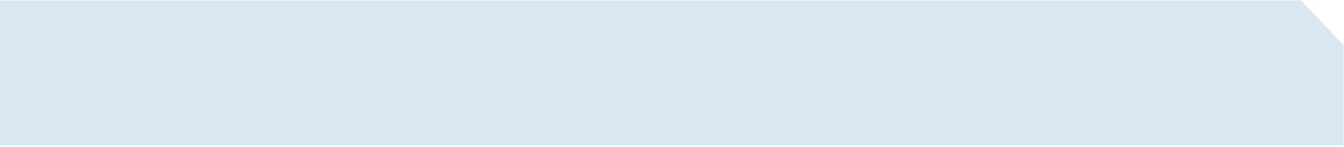
## DIE TECHNOLOGIELÖSUNGEN

Mit der Cisco Smart Business Roadmap-Strategie können mittelständische Unternehmen einen Netzwerktechnologieplan an ihren geschäftlichen Prioritäten ausrichten. Anhand dieses strukturierten Evolutionsplans können sie proaktiv mit den Veränderungen Schritt halten. Und sowohl Unternehmen als auch technische Entscheidungsträger haben die Gewissheit, dass ihre jetzige Technologie-Investition auch langfristig ihre Ziele unterstützt.

Jedes Unternehmen ist einmalig und unterscheidet sich von anderen. Das gilt auch für seine Evolution und seinen Einsatz von Technologie. Die Cisco Smart Business Roadmap-Strategie enthält eine Auswahl verschiedener Networking-Lösungen und kann somit ein wachsendes Unternehmen auf seinem Weg durch die einzelnen Entwicklungsphasen begleiten. In einigen Fällen ergänzen geschäftliche Anwendungen die Cisco Networking-Elemente und bilden so eine komplette Business-Lösung.

- Die **Cisco Secure Network Foundation**-Lösung stellt eine flexible Kommunikationsplattform bereit, die als Grundpfeiler für die geschäftliche Evolution und als Basis für andere Networking-Lösungen dient. Die Cisco Secure Network Foundation-Lösung zeichnet sich durch integrierte Sicherheit und ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit aus. Damit trägt sie dazu bei, dass die Daten sicher sind und die Anwendungen ordnungsgemäß funktionieren. Wireless- und Mobilitätslösungen sind Bestandteil der Cisco Secure Network Foundation. Diese Lösungen erhöhen die Produktivität, da die Mitarbeiter schneller auf Informationen und Anwendungen zugreifen können – sei es im Büro, unterwegs oder zu Hause. Mit Wireless-Lösungen von Cisco können Unternehmen eigenständige Wireless-LAN-Lösungen überall dort implementieren, wo Konnektivität erforderlich ist – in verschiedenen Gebäuden, Zweigstellen oder Kiosken. Damit ist das Unternehmen in der Lage, Daten, Sprache und Video von Gebäude zu Gebäude zu übertragen und Site-to-Site-Verbindungen bereitzustellen, die mit weniger Kosten verbunden sind als Mietleitungen. Ciscos Wireless-Produkte bieten dasselbe Niveau von Sicherheit, Skalierbarkeit und Verwaltbarkeit wie ein drahtgebundenes LAN.

- 
- Das **Cisco Self-Defending Network** schützt die Unternehmenskommunikation vor internen und externen Bedrohungen, indem es sie identifiziert und Angriffe mithilfe von „Adaptive Security“-Lösungen verhindert. So geschützt, kann die Organisation ihre Netzwerkressourcen besser ausnutzen, ihre geschäftlichen Prozesse verbessern und ihre Kosten senken.
  - Die **Cisco Business Communications Solution** ist die erste integrierte Kommunikationslösung der Branche, die in Auslegung und Preis ganz speziell auf die Anforderungen mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist. Es umfasst ein Komplettsystem aus Sprache, Video, Daten und drahtloser Kommunikation. Cisco erachtet Networking-Ansätze mit integrierter Sprach- und Datenkommunikation als unerlässlich für umfassende Business-Lösungen. Mit diesem innovativen systematischen Ansatz in Bezug auf Sicherheit, Konnektivität und Kommunikation können Unternehmen ihr Geschäft ausbauen und optimieren. Der Cisco Business Communications Solution-Ansatz ist vorausschauend, einfach und sicher sowie mit einer intelligenten, robusten und anpassungsfähigen Infrastruktur ausgestattet, auf deren Grundlage Unternehmen ihre geschäftlichen Abläufe optimieren und Wettbewerbsvorteile erreichen können.



**Service und Support über unsere lokalen Partner** gewährleisten das für Bereitstellung und Betrieb des Netzwerks erforderliche technische Fachwissen sowie die kundendienstliche Betreuung. In welcher Phase auch immer ein Unternehmen sich befindet – Vorbereitung, Planung, Entwurf, Implementierung, Betrieb oder Optimierung – Cisco und seine zertifizierten lokalen Partner haben eine spezifische Support-Strategie, die dazu beiträgt, den Erfolg einer technischen Lösung zu beschleunigen und durch anhaltenden Betriebs-Support zu maximieren.

## WARUM CISCO

Cisco Systems bietet eine Komplettlösung, die auf die spezifischen Anforderungen kleiner bis mittlerer Unternehmen zugeschnitten ist. Ciscos Produkt- und Dienstleistungsangebot umfasst eine breite Palette bewährter branchenspezifischer Lösungen und Anwendungen, die verschiedene geschäftliche Anforderungen erfüllen. Cisco und seine Partner stehen dem Kunden bei der Bewertung seiner geschäftlichen und netzwerktechnischen Erfordernisse beratend zur Seite und erarbeiten in enger Zusammenarbeit mit ihm die Lösung, die seinen dringendsten Anforderungen am besten entspricht. Mit der Cisco Smart Business Roadmap-Lösung wird der strukturelle Rahmen geschaffen, den der Kunde für eine zukünftige Lösung zur weiteren Optimierung der Geschäftsprozesse benötigt.

Der Cisco Smart Business Roadmap-Ansatz umfasst Networking-Lösungen, Service und Support, Finanzierung sowie spezialisierte lokale Partner und Service Provider für Entwicklung und Implementierung der richtigen Lösung – einer Lösung, die mit den geschäftlichen Anforderungen des jeweiligen Unternehmens mitwächst. Nur Cisco bietet eine Komplettlösung, die durch optimales Zusammenwirken der einzelnen Komponenten zur Verbesserung der geschäftlichen Ergebnisse beiträgt.

Die Finanzierungs- und Leasingprogramme von Cisco Systems Capital® eröffnen kleinen und mittelständischen Unternehmen weltweit innovative, flexible Leasing- und Finanzierungsmöglichkeiten zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Mittelständler erhalten damit die Flexibilität, ihre technische Ausrüstung mithilfe der aus verbesserter Netzwerkleistung resultierenden Gewinne zu finanzieren.

Ciscos spezialisierte Partner und Service Provider verfügen über fundierte und ortsspezifische Sachkenntnisse in den Technologien, auf denen die Smart Business Roadmap-Lösung basiert, und mit deren Hilfe Ihr Unternehmen die nächste Wachstumsstufe erreichen kann. Service- und Supportoptionen wie der Cisco SMB Support Assistant können Sie dabei unterstützen, die Verfügbarkeit Ihres Netzwerks zu maximieren und dafür zu sorgen, dass es Ihre geschäftskritischen Prozesse verlässlich unterstützt.

Cisco weiß sehr wohl, dass geschäftliches Wachstum mit dem Geschäft beginnt – nicht mit der Technologie. Cisco, seine Channel Partner und Service Provider arbeiten eng mit ihren Unternehmenskunden zusammen, um dafür zu sorgen, dass ihre Netzwerktechnik die Geschäftsprozesse unterstützt und optimiert. Wenn es darum geht, das Risiko zu verringern und die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) zu reduzieren, kann ein Unternehmen seine Netzwerklösung auch in kleinen Schritten über einen längeren Zeitraum hinweg implementieren, in einem Tempo, das seinen spezifischen Anforderungen entspricht. Und für Unternehmen, die eine Alternative zu Erwerb und Betrieb der technischen Ausrüstung und Ausführung der Services im eigenen Hause wünschen, hat Cisco globale Partnerschaften mit bewährten Service Providern, die diese Dienste bereitstellen und verwalten können. Mit diesem flexiblen Ansatz kann jedes Unternehmen den ersten Schritt tun und seine gegenwärtigen wie auch zukünftigen geschäftlichen Anforderungen tatkräftig anpacken.

## ÜBER CISCO

Cisco Systems ist der weltweit führende Anbieter von Networking-Lösungen für das Internet. Netzwerke sind ein unerlässlicher Bestandteil der Kommunikation im Geschäft, im Bildungswesen sowie im öffentlichen und privaten Leben geworden, und Ciscos IP-basierte Networking-Lösungen bilden die Grundlage für diese Netzwerke. Mit Hardware, Software und Dienstleistungen von Cisco werden Internet-Lösungen erstellt, die es Einzelpersonen, Unternehmen und Ländern gestatten, ihre Produktivität zu steigern, die Zufriedenheit ihrer Kunden zu erhöhen, und ihren Wettbewerbsvorsprung auszubauen. Der Name Cisco ist nicht nur zu einem Synonym für das Internet geworden, sondern auch für die Produktivitätsverbesserungen, die Internet-Business-Lösungen bieten können. Unsere Vision im Hause Cisco ist es, die Art und Weise zu verändern, wie Menschen arbeiten, leben, spielen und lernen.

Ciscos **Innovation** setzt sich fort mit branchenführenden Produkten in unseren Kernbereichen **Routing** und **Switching** sowie in den fortgeschrittenen Technologien (Advanced Technologies) in Bereichen wie Home Networking, IP-Kommunikation, optische Lösungen, Netzwerksicherheit, Storage Networking und Wireless LAN-Technologie.

Ciscos Ziel bleibt unverändert – die Entwicklung sicherer Netzwerke, die intelligenter, schneller und robuster sind, mit einer auf einem Generationsansatz basierenden evolutionären Infrastruktur.

## WEITERE INFORMATIONEN

Weitere Einzelheiten zur Cisco Smart Business Roadmap-Lösung finden Sie unter <http://www.cisco.com/go/sbr>. Oder wenden Sie sich an Ihren Cisco Channel Partner. Cisco Partner finden Sie unter <http://www.cisco.com/go/partnerlocator>.



<b>Cisco Headquarter</b> Cisco Systems, Inc. 170 West Tasman Drive San Jose, CA 95134-1706 USA www.cisco.com Tel: +1 408 526-4000 800 553-NETS (6387) (nur in den USA) Fax: +408 526-4100	<b>Cisco Europa</b> Cisco Systems International BV Haarlerbergpark Haarlerbergweg 13-19 1101 CH Amsterdam Niederlande www-europe.cisco.com Tel: +31 0 20 357 1000 Fax: +31 0 20 357 1100	<b>Cisco Amerika</b> Cisco Systems, Inc. 170 West Tasman Drive San Jose, CA 95134-1706 USA www.cisco.com Tel: +1 408 526-7660 Fax: +1 408 527-0883	<b>Cisco Asien/Pazifik</b> Cisco Systems, Inc. 168 Robinson Road #28-01 Capital Tower Singapore 068912 www.cisco.com Tel: +65 6317 7777 Fax: +65 6317 7799
--	--	---	---

### CISCO SYSTEMS GESCHÄFTSSTELLEN IN DEUTSCHLAND

<b>Cisco Systems GmbH</b> Kurfürstendamm 22 D-10719 Berlin	<b>Cisco Systems GmbH</b> Neuer Wall 77 D-20354 Hamburg	<b>Cisco Systems GmbH</b> Hansaallee 249 D-40549 Düsseldorf	<b>Cisco Systems GmbH</b> Ludwig-Erhard-Straße 3 D-65760 Eschborn	<b>Cisco Systems GmbH</b> Wilhelmsplatz 11 (Herold Center) D-70182 Stuttgart	<b>Cisco Systems GmbH</b> Am Söldnermoos 17 D-85399 Hallbergmoos
--	---	--	---	---	---

Cisco Systems ist mit mehr als 200 Niederlassungen in den folgenden Ländern vertreten. Adressen, Telefon- und Faxnummern finden Sie auf der Cisco Website unter [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Argentinien • Australien • Belgien • Brasilien • Bulgarien • Chile • Costa-Rica • Dänemark • Deutschland • Dubai, VAE • Finnland • Frankreich • Griechenland • Hongkong • Indien • Indonesien • Irland • Israel • Italien • Japan • Kanada • Kolumbien • Korea • Kroatien • Luxemburg • Malaysia • Mexiko • Neuseeland • Niederlande • Norwegen • Österreich • Peru • Philippinen • Polen • Portugal • Puerto-Rico • Rumänien • Russland • Saudi-Arabien • Schottland • Schweden • Schweiz • Simbabwe • Singapur • Slowakei • Slowenien • Spanien • Südafrika • Taiwan • Thailand • Tschechische Republik • Türkei • Ukraine • Ungarn • USA • Venezuela • Vereinigtes Königreich • VR China • Zypern

Copyright © 2005 Cisco Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. CCSP, CCVP, das Cisco Square Bridge-Logo, Follow Me Browsing und StackWise sind Marken von Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn und iQuick Study sind Servicemarken Cisco Systems, Inc. und Access Registrar, Aironet, ASIST, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, Cisco, das Cisco Certified Internetwork Expert-Logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, das Cisco Systems-Logo, Cisco Unity, Empowering the Internet Generation, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, iQ Expertise, das iQ-Logo, iQ Net Readiness Scorecard, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, das Networkers-Loogo, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, Post-Routing, Pre-Routing, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StrataView Plus, TeleRouter, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient und TransPath sind eingetragene Marken von Cisco Systems, Inc. und/oder einer seiner Tochtergesellschaften in den USA und bestimmten anderen Ländern.

Alle anderen in diesem Dokument oder auf dieser Website erwähnten Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer. Die Verwendung des Ausdrucks „Partner“ impliziert keinerlei Partnerschaftsbeziehung zwischen Cisco und anderen Unternehmen. (0502R) 205445.A\_ETMG\_DS\_12.05