



Auf einen Blick

Cisco Channel Partner Program



**Auf einen Blick für
Cisco Channel Partner**

Entdecken Sie das erweiterte Cisco Channel Partner-Programm



Für Wachstum, Differenzierung und Rentabilität

Das renommierte Cisco® Channel Partner Programm wurde weiterentwickelt, um Sie dabei zu unterstützen, schneller zu wachsen, Ihr Unternehmen von der Konkurrenz abzusetzen und Ihre Rentabilität zu steigern. So können Sie den Ansprüchen Ihrer Kunden entsprechen und diese Möglichkeit zu dynamischem Wachstum nutzen.

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 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

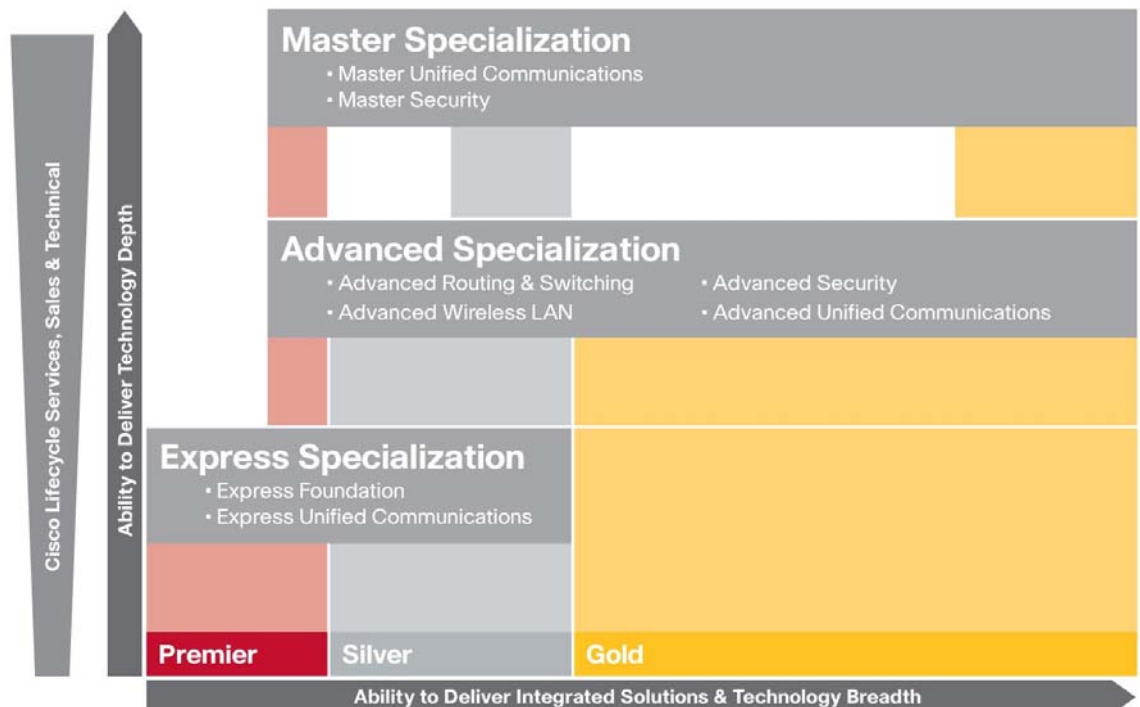
Indem Sie Ihre technologische Expertise vertiefen, können Sie Ihr Unternehmen noch stärker von der Konkurrenz absetzen. Sie können so komplexe Advanced Technology-Lösungen, vertikale Lösungen und Anwendungen anbieten.

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:
Zertifizierungs- und
Spezialisierungsstruktur



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 Express Foundation-Spezialisierung 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	

Integrated Cisco Lifecycle Services

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

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.

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 Service 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 Programms



Keith Goodwin,
Senior Vice President
WW Channels & Alliances

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

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)