

Fragen & Antworten zur Differenzierung von Cisco/Linksys SMB-Produkten

- F:** Welcher Unterschied besteht zwischen Cisco-Produkten und Linksys-Produkten der Business-Reihe, die an das Marktsegment der kleinen und mittleren Unternehmen (SMB) verkauft werden?
- A:** Cisco erweitert sein Lösungsportfolio für SMBs durch die Integration von „Linksys by Cisco“-Produkten. Das kombinierte Portfolio von Cisco und der Linksys Business-Reihe stellt heute die größte Auswahl von Produkten und Lösungen speziell für mittelständische Unternehmen der ganzen Branche dar. Zu diesem Portfolio gehören Produkte und Lösungen sowohl von Cisco- als auch der Linksys by Cisco Business-Reihe. Sie decken die Bereiche Switching, Routing, Sprache, Wireless, Sicherheit, Storage und Überwachung ab. Die entscheidenden Unterschiede zwischen diesen Produktportfolios sind Preis, Benutzerfreundlichkeit, Management sowie Service- und Support-Optionen.
- F:** Wie wird sich die Integration der Produkte und Lösungen von Cisco und der Linksys by Cisco Business-Reihe auf Partner auswirken, die bereits an den SMB-Markt verkaufen?
- A:** Mit dem kombinierten Produktportfolio von Cisco und der Linksys by Cisco Business-Reihe steht Cisco-Vertriebspartnern heute das leistungsstärkste und umfassendste Produkt- und Lösungsportfolio für kleine und expandierende Unternehmen bereit. Sie können jedem kleineren Geschäftskunden eine ideale Lösung zusammenstellen, und zwar unabhängig davon, welche Anforderungen dieser Kunde in den Bereichen Kosten, Handhabbarkeit (Manageability) oder Service und Support stellt.
- F:** Wie weiß ein Partner, wann er Cisco und wann Linksys by Cisco verkaufen sollte?
- A:** Cisco und Linksys bieten eine breite Palette von Produkten und Lösungen für SMB-Kunden. Damit ein Kunde eine Cisco- oder Linksys by Cisco -Lösung erfolgreich einsetzen und entsprechend davon profitieren kann, muss sie auch wirklich zu ihm passen. Ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für das richtige Netzwerk und für Linksys oder Cisco ist die Bedeutung dieses Netzwerks für das Unternehmen. Ist das Netzwerk jedoch von zentraler Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens, so empfehlen sich Cisco-Produkte. Ist das Netzwerk jedoch nur von untergeordneter Bedeutung, ist es lediglich eine Arbeitshilfe und kann das Unternehmen auch vorübergehend ohne das Netzwerk funktionieren, d.h. ist der Erfolg des Unternehmens nicht davon abhängig, dass das Netzwerk rund um die Uhr verfügbar ist, so empfiehlt sich der Einsatz von Linksys by Cisco-Produkten.
- Weitere Faktoren, die hier bedacht werden sollten, sind die Erwartungen des Kunden in den Bereichen Installation und Support und das Niveau der Expertise im Bereich Netzwerk-Management.
- F:** Welche Installationsszenarien würden jeweils Cisco oder Linksys by Cisco erfordern?
- A:** Cisco-Lösungen bieten typischerweise weitergehendere Funktionen. Deshalb setzen sie oft voraus, dass der Kunde einen IT-Mitarbeiter oder Partner hat, der über technische Kompetenz im Bereich Netzwerk-Konfiguration und Management verfügt.

Linksys by Cisco-Installationen erfordern typischerweise nicht die gleiche technische Netzwerkkompetenz wie die SMB-Lösungen von Cisco. Linksys by Cisco Sprach-, Storage- und Überwachungslösungen können jedoch auch einen relativ kompetenten IT-Fachmann oder Partner voraussetzen.

F: Wie unterscheidet sich der Support von Cisco und Linksys?

A: Service und Support für die beiden Produktportfolios hängen vom jeweiligen Namen ab. Produkte, die als Cisco-Produkte bezeichnet werden, kommen für Cisco Services wie SMARTnet, Smart Care und Smart Foundation in Frage. Produkte mit dem Namen Linksys by Cisco haben auf grundlegenden Telefon-Support sowie auf gebührenpflichtigen zusätzlichen Support für Endbenutzer Anspruch.

F: Welche Services stehen für Cisco-Produkte zur Verfügung?

A: Der Cisco-Support bietet mehrere Möglichkeiten des technischen Service. Ein Cisco Technical Services-Vertrag bietet Ihren Kunden direkten Zugang zu technischen Experten von Cisco sowie branchenführende Cisco-Tools und Ressourcen. Die folgenden drei Vertragstypen stehen den Kunden zur Verfügung:

- Cisco SMARTnet® Service: Hierbei handelt es sich um einen preisgekrönten technischen Support-Service, der nicht nur direkten Zugang zu den Cisco-Technikern bietet, und zwar jederzeit, sondern auch umfassende technische Ressourcen. Dieser Service bietet eine schnelle Lösung von Problemen, einen unbürokratischen Hardwareaustausch, sowie Optionen für Premium-Service.
- Cisco Smart Care Service: Dieser Service kombiniert technischen Support und Wartung für das gesamte Cisco-Netzwerk mit fortlaufender Netzwerküberwachung und proaktiver Überprüfung des Netzwerks. Dieser Service wird von den einzelnen Partnern definiert und bereitgestellt. Indem er die sich ergänzenden Stärken von Cisco und den Partnern kombiniert, bietet er überlegene Qualität.
- Cisco Smart Foundation Service: Dieser technische Service bietet Zugang zu Cisco-Technikern, die speziell dafür ausgebildet wurden, kleinere Unternehmen ohne eigene Netzwerk-Mitarbeiter zu unterstützen. Außerdem umfasst der Service auch den Ersatz von Hardware, Wartung der Betriebssystemsoftware und Zugriff auf Cisco Smart Foundation Service Client und Web-Portal.

F: Welche Services stehen für Linksys by Cisco-Produkte zur Verfügung?

A: Linksys by Cisco bietet grundlegenden Telefon-Support sowie gebührenpflichtigen zusätzlichen Support für Endbenutzer. Partner können auf eine kostenlose Nummer und auf Online-Training zugreifen.

F: Wie unterscheidet sich das Systemmanagement von Cisco und Linksys?

A: Cisco-Produkte können durch die unterschiedlichsten Management-Optionen unterstützt werden, wie intuitive GUIs (graphische Benutzeroberflächen) oder umfassendere Lösungen auf CLI (Command Line Interface) Basis. Außerdem lassen sich Cisco SMB-Produkte mit Cisco Network Management-Lösungen verwalten, die zentrales Management bieten und auf die Größe der Kundennetze skaliert werden können.

Die kostengünstigen Linksys by Cisco-Produkte bieten Management von einzelnen Geräten und Kunden/Partner-Support.

F: Existiert ein Migrationspfad oder Investitionsschutz für Kunden, die sich zunächst für Linksys by Cisco entscheiden, dann aber in eine Cisco-Lösung hineinwachsen?

- A:** Wenn Unternehmen expandieren, wachsen auch ihre technischen Anforderungen. Deshalb werden die Investitionen von kleinen Unternehmen durch Linksys by Cisco kontinuierlich geschützt. Diese Unternehmen können das Linksys zu Cisco Trade-in Programm nutzen. Dieses Programm gibt dem Kunden Geld zurück, wenn er in Frage kommende Produkte der Linksys Business-Reihe gegen Cisco Networking-Produkte eintauscht.



Americas Headquarters
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Asia Pacific Headquarters
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapore

Europe Headquarters
Cisco Systems International BV
Amsterdam, The Netherlands

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

CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, Cisco TelePresence, the Cisco logo, DCE, and Welcome to the Human Network are trademarks; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn and Cisco Store are service marks; and Access Registrar, Aironet, AsyncOS, Bringing the Meeting To You, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, CCVP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Collaboration Without Limitation, EtherFast, EtherSwitch, Event Center, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, IronPort, the IronPort logo, LightStream, Linksys, MediaTone, MeetingPlace, MeetingPlace Chime Sound, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PCNow, PIX, PowerPanels, ProConnect, ScriptShare, SenderBase, SMARTnet, Spectrum Expert, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, TransPath, WebEx, and the WebEx logo 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. (0807R)