



# Partnerleitfaden für EMEAR

Mai 2016

**DIESE VERSION IST MÖGLICHERWEISE NICHT MEHR AKTUELL.  
[KLICKEN SIE HIER, UM REGELMÄSSIGE UPDATES ZU ERHALTEN.](#)**



ÖFFNEN



# Partnerleitfaden für EMEAR – Willkommen

Sehr geehrter Cisco Partner,

der Partnerleitfaden für EMEAR bietet eine zentrale Ressource für Informationen für unsere Partner Community. Er wurde erstellt, um den Zugriff auf wichtige Informationen zu Programmen, Tools und Ressourcen zu vereinfachen.

Der Leitfaden enthält alle Links zu relevanten Websites. Damit benötigen Sie deutlich weniger Zeit, um wichtige Informationen und Updates zu finden.

Für all diejenigen, die den Leitfaden auch unterwegs nutzen möchten, jedoch nicht uneingeschränkt Zugriff auf das Internet haben und schnell auf wichtige Informationen zugreifen möchten, steht der Partnerleitfaden unter [www.cisco.com/go/partnerleitfaden\\_emear\\_de](http://www.cisco.com/go/partnerleitfaden_emear_de) im PDF-Format zur Verfügung.

Der Partnerleitfaden für EMEAR jedes Quartal aktualisiert und ist jeweils in der ersten Woche des Quartals verfügbar. So wird sichergestellt, dass die enthaltenen Informationen stets aktuell und relevant sind. Klicken Sie auf den Link auf der Titelseite oder auf [Überprüfen](#), um die aktuelle Version aufzurufen.

Der Partnerleitfaden für EMEAR steht in Französisch, Spanisch und Englisch zur Verfügung. Sie können diesen also in der Sprache Ihrer Wahl lesen.

Französische Version: [www.cisco.com/go/guidepartenaires\\_emear\\_fr](http://www.cisco.com/go/guidepartenaires_emear_fr)

Spanische Version: [www.cisco.com/go/guiaparapartners\\_emear\\_es](http://www.cisco.com/go/guiaparapartners_emear_es)

Englische Version: [www.cisco.com/go/partnerguides\\_emear\\_en](http://www.cisco.com/go/partnerguides_emear_en)

Ihr Feedback und Ihre Vorschläge sind uns stets willkommen. Wenn Sie Anmerkungen oder Empfehlungen zum Format oder Inhalt des Leitfadens haben oder ein Thema für die nächste Ausgabe des Partnerleitfadens für EMEAR vorschlagen möchten, können Sie den Link [Feedback senden](#) verwenden, den Sie auf allen Seiten finden.

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen

## Marketing & Operations-Team

Die in diesem Dokument aufgeführten Informationen zu Incentives, z. B. Rabatte oder Prozentsätze für Zahlungen stellen eine Kurzübersicht über die Programmregeln zu einem bestimmten Zeitpunkt dar. Aktuelle Informationen finden Sie in den jeweiligen Programmbedingungen. Die entsprechenden Programmbedingungen haben Vorrang vor diesem Dokument.

# Partnerleitfaden für EMEAR – Inhalt

## Cisco Partner werden

Partner Readiness and Talent	Partner Readiness Framework	5
	Partner Talent Framework	8
Partner-programme	Resale Channel-Programm	11
	Solution Partner-Programm (SPP)	15
	Authorized Partner-Programm (APP)	16
	Authorized Technology Provider (ATP)	17
	Cloud and Managed Services-Programm (CMSP)	19
	Global Partner Network (GPN)	22
	Cisco Markenschutz	24
Services für Partner	Cisco Services Partner-Programm	25
	Services-Promotions <b>Aktualisiert</b>	27
	Services-Schulungen	30
	Smart Services	31
	Service-Tools	33
	Vertrieb und Support	34

## Cisco verkaufen und vermarkten

Partner Marketing Central	Partner Marketing Central (PMC)	35
Collaboration-Programme	Collaborate Now	36
Data Center-Programme	Cisco UCS Advantage Trade-In-Promotion	38
	UCS Partner Pricing	39
	New Account Breakaway:	
	UCS-Server und Nexus Switches	41
	Enablement-Katalog <b>Aktualisiert</b>	42
Incentives zur Registrierung von Geschäftsabschlüssen	Portfolio der Partner-Incentives	45
	Cisco Incentive-Snapshots	46
	Hunting (ehemals OIP)	47
	Teaming Incentive-Programm (ehemals TIPP)	50
	Public Sector Partner Pricing (PSPP)	52
	Solution Led Selling (ehemals SIP)	54
	Not for Resale-Programm (NFR) <b>Aktualisiert</b>	56
	Technology Migration-Programm (TMP)	59
	Assessment Led Selling (ehemals AIP)	62
Rentabilitätsprogramme	Value Incentive-Programm (VIP)	64
Programm-kombinationen	Programm-kombinationen	66

---

**Finanzierung mit Cisco Capital**

Cisco Capital - Überblick	67
Für den Commercial-Bereich - <b>EasyLease</b>	
0 %-Finanzierung	68
Enterprise, Midmarket und öffentlicher Sektor	70

---

**Cisco Tools**

My Cisco	71
Täglich verwendete Tools	
Für reguläre Mitarbeiter des Partnerunternehmens	72
Für Partner-Administratoren - zusätzlich zur Liste für reguläre Mitarbeiter	73
SalesConnect	75
Partner Registration Tool (PREG)	76
Partner Self Service (PSS)	77
Certification and Specialization Application (CSApp)	78
Kundenzufriedenheit	79
Partner Program Enrollment-Tool (PPE)	80
Cisco Commerce Workspace (CCW)	82
Total Program View (TPV)	84
Cisco Self-Service Proposal Library	85
Mitteilungen zu Tools und Programmen	86
Global EasyPay (GEP)	87

---

**Partner-Support erhalten**

Partner Business Consulting	88
Customer & Partner Experience (CPE)	89
Cisco Technical Assistance Center (TAC)	90
Weltweite Cisco Kontakte	91

---

**Abkürzungen**

Glossar zum Partnerleitfaden	92
------------------------------	----

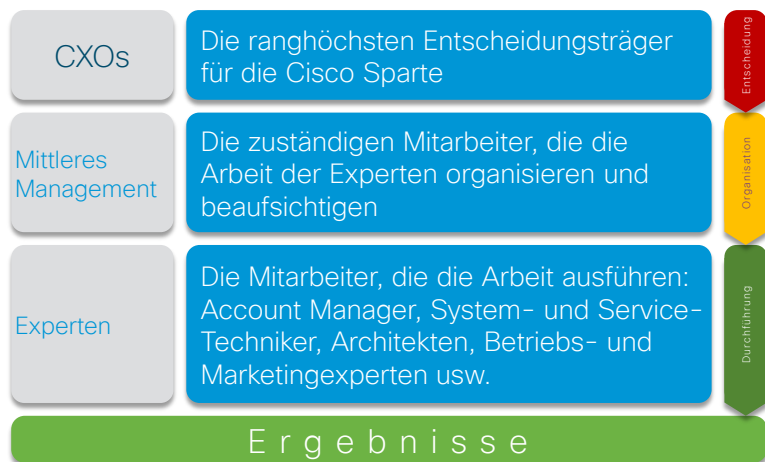
# Partner Readiness Framework

Partner Practice Enablement bildet einen der drei Grundpfeiler des Cisco Wertangebots für Partner, welches wiederum zu den grundlegenden Komponenten des **Return on Cisco-** Modells gehört. Im Rahmen von Partner Practice Enablement werden Schulungen, Support und Tools bereitgestellt, mit denen unsere Partner ihr Wachstum fördern und den Mehrwert für Kunden steigern können.

Das Partner Practice Enablement Framework for Readiness fasst alle Meeting- und Schulungsinhalte für Partner in einer einfachen, maßgeschneiderten, zeitgerechten und effektiven Struktur zusammen.

## Überblick

Cisco unterstützt Sie dabei, sich als kompetenten Berater bei Ihren Kunden zu positionieren – durch jederzeit aktuelle Informationen zu den neuesten Architekturen, Lösungen, Kampagnen, Prozessen, Tools und Initiativen von Cisco. Mit dem Partner Practice Enablement Framework for Readiness sind Sie stets optimal vorbereitet.



Übersichtsvideo ansehen.

Text oben mit <https://www.youtube.com/watch?v=78xg4Hd5Hz0> verknüpfen

## Zielgruppe

Das Readiness-Framework bietet für alle Tätigkeitsebenen –CXO, mittleres Management und Experten – maßgeschneiderte Meeting- und Schulungsinhalte im Rahmen entsprechender Peer-Foren.

## Schwerpunkte

Diese Sessions unterstützen Sie dabei, Ihre Partnerschaft mit Cisco optimal zu nutzen und den Erfolg Ihrer Kunden zu maximieren, da sämtliche Aspekte abgedeckt werden: Technologie, Vertrieb, Marketing und Betriebsabläufe.

## Plattformen

Zeitplan, Veranstaltungsorte, Durchführungsmethode und Zielprofile der Sessions werden jeweils angepasst, um eine effiziente zeitliche Nutzung und eine zeitgerechte Bereitstellung in der gesamten EMEAR-Region zu gewährleisten. Die Plattformen sind nach den Zielgruppen CXO, mittleres Management und Experten organisiert.

## CXO-Plattformen

Bei den CXO-Plattformen handelt es sich um Peer-Foren für CXOs und ähnliche Funktionen, d. h. die höchstrangigen Entscheidungsträger für die Cisco Lösungen

- Partner Advisory Boards (CPEE, POAB, PTAB usw.) decken den Großteil der Schwerpunktbereiche ab. Sie sind exklusive, jährlich veranstaltete Foren, in denen frühzeitig Feedback zur den Zukunftsplänen von Cisco abgegeben werden kann. Weiterhin dienen sie dazu, Themen zu diskutieren bzw. zu präsentieren, die auf höchster Entscheidungsebene abgehandelt werden. Dazu gehören beispielsweise die Erschließung neuer Märkte oder die Anpassung von Strategien zur Förderung von Wachstum, zur Steigerung der Rentabilität und/oder zur Förderung technologischer Innovationen.

## Plattformen für das mittlere Management

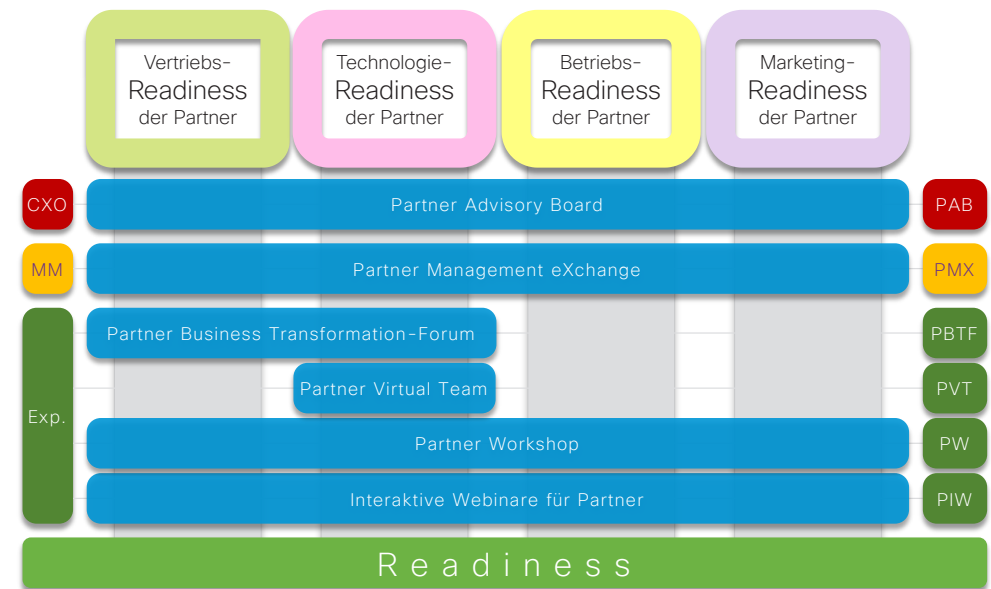
Bei diesen Plattformen handelt es sich um Peer-Foren für das mittlere Management und ähnliche Funktionen, d. h. für Mitarbeiter, zu deren Aufgabe die Organisation und Beaufsichtigung von Teams gehört.

- Die Partner Management eXchange (PMX) deckt alle Schwerpunktbereichen ab. Dort können Themen diskutiert und vorgestellt werden, die einen praktischen Unternehmenswert haben. So können beispielsweise Lösungen, Services oder Prozesse und Änderungen präsentiert werden, die das Wachstum, die Rentabilität und/oder die technologische Innovation fördern.

## Expertenplattformen

Bei diesen Plattformen handelt es sich um Peer-Foren für Experten, deren Schwerpunkt die Durchführung der Zielsetzungen ist.

- Das Partner Business Transformation (PBTF)-Forum richtet sich an die Bereiche Vertrieb und Technologie und präsentiert Themen und Best Practices für die Optimierung geschäftlicher Prozesse, deren Basis die Architekturen von Cisco bilden.
- Das Partner Virtual Team (PVT)-Forum ist für den Schwerpunktbereich Technologie vorgesehen. Es befasst sich mit Themen wie validierte Designs, Lösungen und Produkte und umfasst zudem praxisorientierte Übungen.
- Das Partner Workshop (PW)-Forum deckt alle Schwerpunktbereiche ab. In diesem Forum geht ein Schulungsleiter im Detail auf Programme, Vertrieboptimierung, Produkte und Tools ein.
- Das Partner Interactive Webinar (PIW)-Forum richtet sich ebenfalls an alle Schwerpunktbereiche. Hier werden aktuelle und relevante Themen in einem kurzen virtuellen Format präsentiert. Diese Themen können jederzeit über die Theatre Training Library und unterwegs über mPEC wiedergegeben werden.



## Überschrift – Theatre Training Library

Die meisten der Sitzungen stehen Ihnen jederzeit online und offline, über den Desktop oder über mobile Geräte zur Verfügung.

Die Theatre Training Library (TTL) umfasst Aufzeichnungen lokalisierter Sitzungen für das Readiness-Framework in zahlreichen Sprachen der EMEAR-Region.

Sie ist Bestandteil der Partner Education Connection-Bibliothek. Die TTL-Aufzeichnungen können auch offline über die mPEC-Anwendung für iOS und Android wiedergegeben werden.

## Überschrift – Weitere Informationen

Aktualisierter Kalender für EMEAR Meeting- und Schulungssitzungen:  
<http://cisco.cvent.com/EMEARPartnerEvents>

Theatre Training Library: <http://www.cisco.com/go/theatretaininglibrary/>

Partner Education Connection: <http://www.cisco.com/go/pec>

mPEC-App:

- für iPad (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id518023822?mt=8&ls=1>)
- für iPhone (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id615039028?mt=8>)
- für Android (<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.cisco.pec.mpec.android.phone>)
- **Sales Connect** – Nutzen Sie globale Vertriebskits für das jeweilige Programm mit Ressourcen und Schulungsmaterial.  
<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

## Kontaktinformationen

Allgemeine Fragen zu EMEAR Partner Practice Enablement richten Sie bitte an:  
[emear-partner-practice-enablement@cisco.com](mailto:emear-partner-practice-enablement@cisco.com)

# Partner Talent Framework

## Überblick

Das Talent-Framework bietet Partnern Orientierungshilfen sowie Tools und Ressourcen für die Einstellung, Weiterbildung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter.

Mit der richtigen Strategien zur Maximierung des Mitarbeiterpotenzials können Partner optimal für zukünftiges Wachstum vorausplanen und produktiver und rentabler agieren.

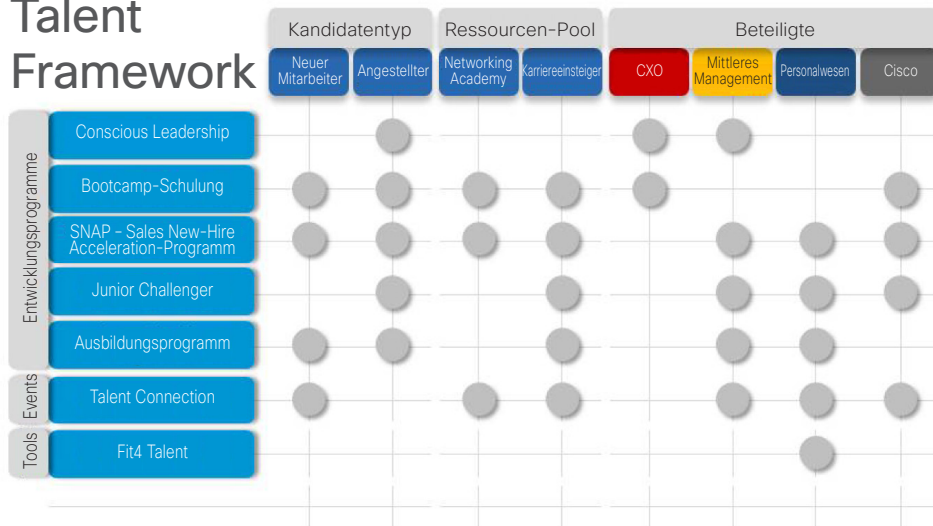
[Übersichtsvideo ansehen.](#)

## Zielgruppe

Partner: CXOs, Personalleiter, Personalmanager, leitende Positionen

Kandidaten: IT-Leiter, leitende Positionen, Mitarbeiter mit Cisco Zertifizierung, Karriereeinsteiger, Networking Academy, Auszubildende, Mitarbeiter mit IT-Hintergrund

## Talent Framework



## Entwicklungsprogramme

### Sales New-Hire Acceleration-Programm

- Mit dem Sales New-Hire Acceleration-Programm (SNAP) für Partner werden neue Mitarbeiter in Partnerunternehmen auf ihrem Weg zu Cisco begleitet. Jeder von ihnen kann sich mithilfe der SNAP-E-Learning-Module schnell mit den Technologien und Lösungen von Cisco vertraut machen.

## Beschreibung

### Sales New-Hire Acceleration-Programm

#### Willkommen an Bord

**SNAP: Training for Partners** richtet sich speziell an Account Manager und Systemtechniker. Im Rahmen des SNAP-Programms lernen Sie die Cisco Architekturen kennen und erfahren, wie Sie Lösungen, Produkte und Services von Cisco positionieren und verkaufen.

Das SNAP-Programm besteht aus drei Abschnitten:

- Der Lehrplan „SNAP: Virtual Training for Partners“ befasst sich mit der Schulung für Produkte und Lösungen und liefert wichtige Informationen zur Vertriebspositionierung.
- „SNAP: Real Deal Speaker Series“ bietet Gelegenheit für den Dialog mit Führungskräften von Cisco und Partnern zu Strategie, Vision und persönlichen Erfolgsgeschichten.
- „SNAP: Development Advisors“ bietet Hilfe und Unterstützung durch erfahrene Cisco Mentoren.



## Junior Challenger

*Ein verwalteter Schulungs-Service für Account Manager ohne Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten*

Junior Challenger® ist ein Programm, in dessen Rahmen sich Account Manager ohne Erfahrung im IT-Vertrieb fortbilden und entsprechende Fachkenntnisse aneignen können.

Im heutigen Wettbewerbsumfeld müssen sich Account Manager ohne Erfahrung im IT-Vertrieb schnell das entsprechende Wissen und die entsprechenden Fachkenntnisse aneignen, um Verkaufserfolge zu erzielen. Sie müssen in der Lage sein, neue Geschäftschancen zu identifizieren, um das Wertangebot ihres Unternehmens und das Wertangebot von Technologiepartnern wie Cisco ihren Mitbewerbern gegenüber erfolgreich zu positionieren. Gleichzeitig müssen sie die Interessen unterschiedlicher Beteiligter unter einen Hut zu bringen, um Geschäfte abschließen zu können. Dies erfordert neben Vertriebsexpertise auch umfassende Kenntnisse über die Lösungen für die Kunden.

Das Programm setzt sich aus sieben zweitägigen Modulen zusammen, die innerhalb eines Jahres absolviert werden müssen. Es steht in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Großbritannien zur Verfügung. Je nach Nachfrage unter den Partnern können weitere EMEAR-Länder hinzugefügt werden.

## Ausbildungsprogramm

*Derzeit nur in Großbritannien verfügbar*

Das Cisco BTEC-Ausbildungsprogramm wird von der Regierung von Großbritannien anerkannt und finanziert.

- BTEC-Qualifikation
- Framework unter der Marke Cisco
- Einjähriges Programm, bei dem die Teilnehmer im Partnerunternehmen arbeiten
- Die Schulung für 16-18-Jährige wird zu 100 % finanziert
- Die Schulung für 19-24-Jährige wird zu 55 % finanziert
- Die Schulung für Teilnehmer über 25 Jahren wird zu 10 % finanziert

Die EU hat 2013 ein Abkommen unterzeichnet, in der sie sich verpflichtet, ein ähnliches Programm anzubieten. Weitere Einzelheiten folgen nach Einführung des Programms.

## Conscious Leadership-Programm

Sie möchten Talente aus dem mittleren Management als Führungsnachwuchs fördern? Dann ist diese Schulung genau das Richtige. Denn sie hilft den Teilnehmern, die richtige Führungsmentalität zu entwickeln und ihre eigenen Stärken und Schwächen zu erkunden.

Das Programm umfasst sechs Module von jeweils zwei oder drei Tagen und kann nach ca. neun Monaten abgeschlossen werden.

Diese nun erstmals auch für unsere Partner verfügbare Schulung wird vom externen Unternehmen Red Hat durchgeführt. Die Kurse, die mit einem Mix aus Mitarbeitern von Cisco und unseren Partnern besetzt werden, stehen Ihnen ab sofort offen.

<b>Discovery (zwei Tage)</b>	In dieser Session stellen die Teilnehmer fest, wie ihre Führungskompetenzen derzeit aussehen. Auf dieser Basis wird dann festgelegt, wie diese Kompetenzen im Rahmen des Programms weiterentwickelt werden.
<b>W1 – The Leader Within (zwei Tage)</b>	Führungskompetenz beginnt bei einem selbst und setzt ein klares Verständnis der eigenen Person voraus. Das Konzept der Emotionalen Intelligenz (EI) ist eine nachweislich wichtige Anforderung für die effektive Führung anderer.
<b>W2 – You – The Co-Creative Leader (zwei Tage)</b>	Aufbauend auf der ersten Session (EI) gehen wir zur nächsten Ebene über, der sozialen Intelligenz (SI), um nicht nur das Bewusstsein für die eigene Person zu fördern, sondern auch für andere und dafür, welchen Einfluss wir auf andere haben. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Entwicklung von Fähigkeiten in den Bereichen Zusammenarbeit und Mitgestaltung.
<b>W3 – We – The Global Leader (zwei Tage)</b>	Aufbauend auf der EI und SI soll diese Session das wegweisende Konzept der Beziehungsintelligenz (BI) vermitteln. Die Teilnehmer lernen, Teams und Unternehmen im Gesamtkontext zu verstehen, und wie sie als Führungskraft auf dieser Grundlage etwas bewirken können.
<b>Mastery – The Conscious Leader (zwei Tage)</b>	In dieser Session wird das Gelernte vertieft und im Rahmen des Konzepts der „bewussten Führung“ integriert. Wir feiern den erfolgreichen Abschluss der Schulung, ziehen Bilanz und schließen den Kurs offiziell ab.
<b>Integration – The Applied Leader (ein Tag)</b>	Im Rahmen eines Praxistages wird den Teilnehmern vermittelt, wie sie das Gelernte anwenden und Maßnahmen entwickeln, in der sich eine bewusste Führung widerspiegelt.
<b>Coaching</b>	Acht 45-minütige Sessions im Rahmen des Programms, die den Lernprozess vertiefen und die Persönlichkeitsentwicklung fördern sollen.
<b>Vertiefung von Fähigkeiten</b>	Kurze, für jede Gruppe maßgeschneiderte vier- bis neunstündige Sessions zur Kompetenzvermittlung, darunter z. B. Konfliktmanagement oder Achtsamkeit (Mindfulness). Die jeweiligen Kompetenzen können an die jeweiligen Anforderungen der Gruppe angepasst werden.

## Talent-spezifische Veranstaltungen

### Talent Connection Event

*Vermittlung unserer Networking Academy-Studenten an die richtigen Partner*

Dieser Stellenmarkt bietet Cisco Partnern eine einzigartige Gelegenheit, Karriereanfänger kennenzulernen, die in Kürze ihre Networking Academy-Qualifikation erhalten (in der Regel eine CCNA- oder CCNP-Zertifizierung). Diese Veranstaltungen finden an EMEAR-Standorten von Cisco in Regionen statt, in denen Partner nach Karriereanfängern suchen.

- Eintägige Veranstaltung in Cisco Standorten in der EMEAR-Region
- Bringt Partner und neue Talente zusammen
- Partner präsentieren Stelleangebote
- Vorstellungsgespräche vor Ort am selben Tag
- Reduziert den Zeit- und Kostenaufwand bei der Anwerbung von Mitarbeitern
- Möglichkeit für Partner zum Werben für ihre Marke
- Die richtigen Mitarbeiter mit den richtigen Fachkenntnissen an einem Ort
- Networking mit Fachkräften für zukünftige Stellen

## Talentanwerbung und -entwicklung

### Fit4Talent

*System für den Talentmanagement-Lebenszyklus*

**Fit4Talent** ist ein Repository mit umfassenden Ressourcen, Programmen, Whitepapern und Tools, die Partner während des Talentmanagement-Lebenszyklus unterstützen.

Dieser Lebenszyklus umfasst sämtliche Aspekte des Talentmanagements – von der Suche nach Mitarbeitern über die Einstellung bis hin zur Förderung und Bindung derselben. Im Mittelpunkt steht dabei die Abstimmung von geschäftlichen Interessen.

Fit4Talent unterstützt Partnern dabei, besser qualifizierte Bewerber einzustellen und bestehende Mitarbeiter besser zu fördern, zu verwalten und zu schulen. Auf diese Weise können sie die Interaktion und Produktivität im Unternehmen verbessern und Pläne für zukünftiges Wachstum erfolgreich umsetzen.

## Überschrift – Kontaktdetails

Wenden Sie sich für weitere Informationen an  
[emear-partner-practice-enablement@cisco.com](mailto:emear-partner-practice-enablement@cisco.com)

## Weitere Informationen

<https://www.youtube.com/watch?v=4O7nMnREyMI>

<https://www.youtube.com/watch?v=zui-p82-vJ4>

## Verwandte URLs und Tools

Partner Sales Academy und SNAP – <http://tools.cisco.com/pecx/login?URL=psa>  
 Conscious Leadership-Programm –

<https://www.youtube.com/watch?v=L50hUixoO34&list=UU2FHK36v1MIQZ4yg7VVC8Ag>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen







[ksilvert@cisco.com](mailto:ksilvert@cisco.com)

# Resale Channel-Programm

## Überblick

Das branchenführende Resale Channel-Programm unterstützt Partner bei der Steigerung ihres Wachstums und bei der stärkeren Positionierung gegenüber Mitbewerbern. Dies geschieht durch die Erweiterung ihres Leistungsangebots, um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden. Mit den Spezialisierungen und Zertifizierungen des Programms trägt Cisco Ihrem Fachwissen im Hinblick auf Technologien und Architekturen Rechnung und hilft Ihnen so, die Kundennachfrage nach den leistungsstarken Produkten und Services von Cisco zu steigern. Mithilfe des Programms können Sie darüber hinaus die Kundenzufriedenheit und Ihre Leistung in den Bereichen Presales- und Postsales-Support überprüfen – wichtige Differenzierungsmerkmale auf den heutigen, konkurrenzbetonten Märkten.

## Programmelemente

- 11. September 2015 [Neuer Bestellprozess für Partnerprogrammplakette und -zertifikat \(PDF - 394 KB\)](#) 
- 28. August 2015 [Aktualisiert zur besseren Erfüllung von Geschäftszielen: Master Cloud Builder-Spezialisierung \(PDF - 193 KB\)](#) 
- 1. August 2015 [Aktualisiert: Kursanforderungen für Selling Business Outcomes \(PDF - 387 KB\)](#) 
- 25. Juni 2015 [Master Security-Spezialisierung entsprechend neuer Anforderungen in der IT-Sicherheit aktualisiert \(PDF - 301 KB\)](#) 
- 2. Juni 2015 [Überarbeitung des Express Collaboration Specialization \(ECS\)-Programms \(PDF - 333 KB\)](#) 
- 12. Mai 2015 [Aktualisierungen für die Kurse und Prüfungen zur Advanced Collaboration Architecture-Spezialisierung \(ACAS\) \(PDF - 296 KB\)](#) 
- 10. April 2015 [Änderungen bei den Rollenanforderungen für die Express Security-Spezialisierung - Next-Generation Firewall \(NGFW\) \(PDF - 127 KB\)](#) 
- 10. April 2015 [Hybrid IT CSApp- und Audit-Anforderungen im Detail](#)

## Beschreibung

Für die Teilnahme am Resale Channel-Programm müssen die Partner während des gesamten Jahres die erforderlichen Bedingungen erfüllen, um die von erworbenen Qualifikationen aufrechtzuerhalten.

### In welchem Zusammenhang stehen die Zertifizierungen und Spezialisierungen?

Die Zertifizierungen des Channel Partner-Programms ähneln einem Hochschulabschluss. Einige der Spezialisierungen sind Voraussetzung für die Zertifizierung, während andere Fachwissen über bestimmte Technologien vermitteln. Die Zertifizierungsstufen spiegeln die gesamte Bandbreite der Technologiekenntnisse eines Partners wieder. Je höher die Zertifizierungsstufe, desto mehr Qualifikationen und Ressourcen benötigen Sie, um die Anforderungen zu erfüllen.

### Wie können die Partner Spezialisierungen und Zertifizierungen erwerben?

Die Anforderungen sind je nach Zertifizierung und Spezialisierung unterschiedlich. Unter [www.cisco.com/go/resale](http://www.cisco.com/go/resale) finden Sie die aktuellen Anforderungen. Beachten Sie, dass zur Zertifizierung bzw. Spezialisierung zunächst die Registrierung als Cisco Partner erforderlich ist.

## Cisco Zertifizierung

Cisco Zertifizierungen spiegeln die gesamte Bandbreite der Fachkenntnisse über bestimmte Technologien/Architekturen wider. Sie basieren auf der Kompetenz Ihres Unternehmens, Kunden in einem Land oder einer **Gruppe von Ländern** zu unterstützen.

Die Zertifizierungen auf Länderebene reichen von der Einstiegs- bis zur höchsten Stufe: **Select-**, **Premier-**, **Silver-** (wird eingestellt) und **Gold-**Zertifizierung.

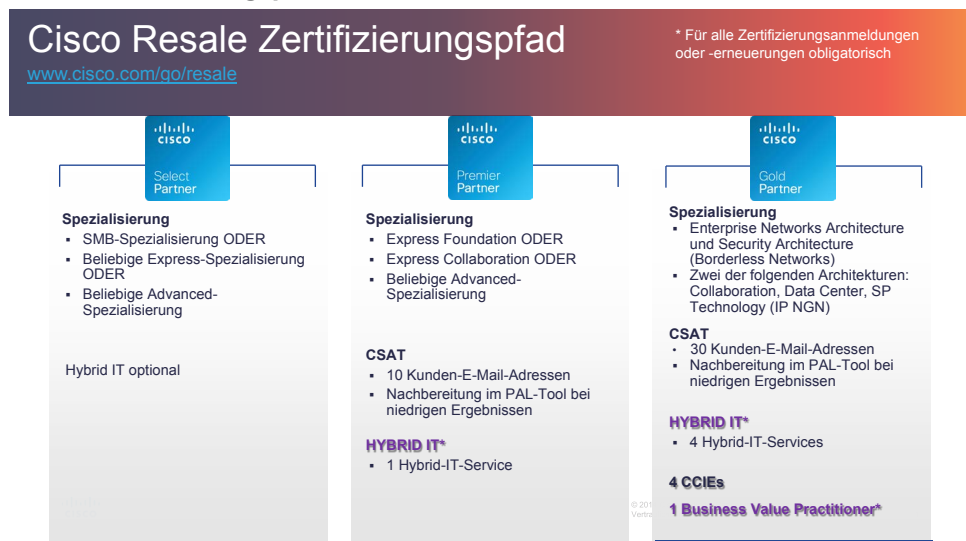
Hinweis: Die Silver-Zertifizierung wird zum 1. April 2016 eingestellt. Weitere Informationen zu den neuen Anforderungen für die Select-, Premier- und Gold-Zertifizierungen finden Sie auf der [Website zur Entwicklung des Channel Partner-Programms](#)

Für jede Zertifizierungsstufe bestehen spezielle Anforderungen in den folgenden Bereichen:

1. Spezialisierungen für die Schulung für Vertriebs-, technische und Lebenszyklus-Services
2. Anzahl der Personen mit beruflichen Zertifizierungen
3. Service- und Support-Leistungen für die einzelnen Zertifizierungsstufen
4. Erforderliche Kundenzufriedenheitsbewertungen für die einzelnen Zertifizierungsstufen
5. Anzahl der Hybrid-IT-Services gemäß Zertifizierungsstufe

Mit jeder höheren Zertifizierungsstufe profitieren Partner von einer verbesserten Unterstützung sowie von Markenstrategien und wirtschaftlichen Anreizen von Cisco. Die Partner erhalten beispielsweise Zugriff auf erstklassige Produkte und Services, technischen Support, Produktivitäts-Tools, Online-Schulungen, Marketingressourcen und Vertriebs-Promotions.

Abb. 1. Zertifizierungsportfolio



**Multinational-Zertifizierung:** Bezeichnet Partner, die über Fachwissen hinsichtlich des Verkaufs, der Bereitstellung und des Supports für integrierte Lösungen von Cisco **über mehrere Länder hinweg und in einer von Cisco festgelegten geografischen Region** verfügen. Partner, die die erforderliche Anzahl an Premier- und Gold-Zertifizierungen für die Unterregion erwerben, gelten als Partner mit Multinational-Zertifizierung für diese Unterregion. Um sich zu qualifizieren, muss ein Partner über eine entsprechende multinationale Resale-Vereinbarung verfügen.

**Global-Zertifizierung:** Bezeichnet Partner, die über das nötige Fachwissen und die erforderlichen Ressourcen für die Planung, das Design, die Implementierung und den Betrieb von Cisco Netzwerklösungen **weltweit** verfügen. Partner mit Global-Zertifizierung müssen über eine globale Resale-Vereinbarung verfügen und **Zertifizierungsanforderungen** in drei Kontinenten erfüllen.

## Cisco Spezialisierung

Die Cisco Spezialisierungen spiegeln den Umfang der Kenntnisse eines Partners in Bezug auf eine bestimmte Technologie oder Architektur wider. Es gibt drei Spezialisierungsstufen: **Express, Advanced und Master**, von denen jede ein höheres Maß an Kompetenz in Bezug auf Vertriebs-, technische und Lifecycle-Services repräsentiert. Die Spezialisierungen beziehen sich auf spezifische Technologie- oder Architekturbereiche und bieten eine Möglichkeit zur klaren Differenzierung auf dem Markt.

Durch den Erwerb einer Spezialisierung haben die Partner nachgewiesen, dass Sie über das nötige Fachwissen in Bezug auf Vertriebs-, technische und Lebenszyklus-Services für eine spezifische Technologie oder Architektur verfügen, und dass sie Unternehmenslösungen für Kundenumgebungen planen, entwerfen und implementieren können. Um die Spezialisierungen zu erwerben, müssen die Anforderungen zweier Kernbereiche erfüllt werden: Schulungs- und Prüfungsanforderungen, sowie Anforderungen hinsichtlich der Position im Unternehmen. Stellen Sie sicher, dass Sie mit den spezifischen Anforderungen für die einzelnen Spezifizierungen vertraut sind.

Abb. 2. Spezialisierungs-Portfolio

**Cisco Resale ATP-Pfad**  
[www.cisco.com/go/specializations](http://www.cisco.com/go/specializations)

Die Cisco Resale-Spezialisierung und das Authorized Technology Provider-Programm unterstützen Sie dabei, das IT-Know-how Ihres Unternehmens aufzubauen und zu erweitern. Wählen Sie den passenden Pfad für Ihre Geschäftsziele aus, um von Renommee von Cisco im Markt und von finanziellen Vergütungen zu profitieren.

Architektur auswählen	Express	Advanced Technology	Advanced Architecture	Master	ATP (Nur auf Einladung)
<b>Enterprise Networks</b>	SMB-Spezialisierung Express Foundation	Unified Access Core&Wan	Enterprise Networks Beinhaltet Unified Access und Core&Wan	-	-
<b>Security</b>	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	-	Security Beinhaltet gesamte Express Security	Security Beinhaltet Advanced Security Architecture	Identity Service Engine (ISE)
<b>Data Center</b>	-	Unified Computing Unified Fabric	Data Center Beinhaltet Unified Computing und Unified Fabric	Cloud Builder Beinhaltet Advanced Data Center Architecture	ACI
<b>Collaboration</b>	Video Collaboration Beinhaltet Express Video	Video Beinhaltet Express Video und Advanced Video	Collaboration Beinhaltet Express Video, Express Collaboration und Advanced Video	Collaboration Beinhaltet Advanced Collaboration Architecture	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
<b>SP Technology</b>	-	Optical Mobility Routing	SP Architecture Beinhaltet Optical ODER Routing/Mobility (Kombination wird von Partner gewählt)	-	-
<b>Lösungskompetenz</b>	-	IoT Industry Expert IoT Connected Safety & Security IoT Manufacturing	-	-	-

## Diagramm mit den Anforderungen für die jeweiligen Spezialisierungen

Das Vergleichsdiagramm mit den Anforderungen für die Spezialisierungen gibt einen Überblick über die erforderlichen Prüfungen und zeigt, in welcher Verbindung diese mit den einzelnen Cisco Spezialisierungen stehen. Das Diagramm wurde um die folgenden Inhalte ergänzt:

- Eine Ansicht für die Anforderungen der Spezialisierungsprüfung
- Integrierte Anzeige des Spezialisierungsdiagramms über das CSApp-Tool
- Partner können den Inhalt im Excel-Format herunterladen und als Kopie speichern, um die Schulungen einzelner Personen zu verfolgen\*

Das **Diagramm mit den Anforderungen für die Spezialisierungen** steht auf den einzelnen Webseiten mit den Spezialisierungsanforderungen auf **Cisco Partner Central** zur Verfügung.

\* Partner sollten die Website regelmäßig überprüfen, sich über mögliche Aktualisierungen der Prüfungsinformationen zu informieren.

## Programmprämien

Cisco ist bestrebt, Partnern für ihre Loyalität Cisco gegenüber sowie für den Mehrwert, den sie ihren Kunden bieten, Incentives zur Verfügung zu stellen. Dies geschieht durch geschäftliche Anreize, neue Möglichkeiten zur Nutzung der Marke Cisco, Präferenzen innerhalb des Vertriebs von Cisco, Möglichkeiten zum Co-Marketing, Finanzierungen und eine Reihe von Programmen zur Entwicklung von Services.

Wenn Sie auch weiterhin in Zertifizierungen und Spezialisierungen investieren, werden Incentive-Programme wie das Value Incentive-Programm (VIP), Hunting (ehemals OIP), Solution Led Selling (ehemals SIP), Teaming (ehemals TIP) sowie unser Technology Migration-Programm (TMP) zu wichtigen Tools, mit denen Sie ein solides Wachstum sicherstellen können.

## Vorteile für Partner

Durch die Entwicklung umfangreicher Kenntnisse zu integrierten Technologien und Architekturen können Partner ihren Kunden die gewünschten integrierten Netzwerklösungen bereitstellen. So positionieren sie sich als kompetenter Partner bei Kunden und können neue Märkte erschließen. Diese Technologie- und Architekturkenntnisse können unsere Partner zudem nutzen, um sich durch das Angebot von anspruchsvollen und fortschrittlichen Technologielösungen zusätzlich von ihren Mitbewerbern abzugrenzen. Anhand des Cisco Lifecycle Services-Ansatzes können unsere Partner darüber hinaus die erforderlichen Aktivitäten für die erfolgreiche Bereitstellung und den Betrieb von Cisco Lösungen genauer definieren. Durch die Implementierung und Integration dieser bewährten und wiederverwendbaren Prozesse in ihr Servicegeschäft können unsere Partner ihre Kundenbeziehungen stärken und ihre Rentabilität steigern.

## Nützliche Tipps

Um Partnern die Erfüllung der Programmanforderungen zu erleichtern, stellt Cisco ab sofort folgende Ressourcen zur Verfügung:

- **Bereich für Ankündigungen in Partner Central:** Hier werden alle Veränderungen hinsichtlich der Anforderungen des Resale Channel-Programms veröffentlicht. Diese Website umfasst zudem einen RSS-Feed, mit dem Sie sich über Aktualisierungen auf dem Laufenden halten können.
- **Cisco Veranstaltungskalender:** Im Cisco Veranstaltungskalender finden Sie Veranstaltungen in Ihrer Nähe, die zu Ihrem persönlichen Profil passen und an dem von Ihnen ausgewählten Datum stattfinden. Sie können die Ansicht anpassen, das Tool zur Registrierung bei der Veranstaltung verwenden und Ihren Kalender online verwalten.
- **Bericht zur Partner Compliance:** Über diese neue Berichtsfunktion im **Certification and Specialization Application (CSApp)**-Tool können Sie proaktiv alle Spezialisierungen überwachen, die noch keinen Mitarbeitern zugeordnet wurden. Darüber hinaus enthält der Bericht alle Einzelheiten zur Erstellung von Schulungsplänen für Mitarbeiter mit Spezialisierungen, um sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen die Anforderungen während des gesamten Jahres erfüllt.

## Verwandte URLs und Tools

- [Channel Partner-Programm](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Anforderungen für die Hybrid IT-Zertifizierung](#)
- [Anforderungen für die Spezialisierungen](#)
- [Ankündigungen](#)

### Partner-Schulungen

- [EMEAR-Schulungsbibliothek \(auf PEC\)](#)
- [Cisco Global Learning Partner Locator](#)
- [Cisco Schulungsressourcen](#)
- [Online-Support für Zertifizierungen](#)
- [Certification Tracking System \(Das Cisco Tracking-System für professionelle Zertifizierungen enthält Aufzeichnungen des Prüfungsverlaufs und der Zertifizierungen.\)](#)
- [Sales Connect: Nutzen Sie globale Vertriebskits für das jeweilige Programm mit Ressourcen und Schulungsmaterial.](#)

Partner-Tools können nur Cisco Registrierten Partnern und den jeweils zugeordneten Mitarbeitern des Unternehmens genutzt werden.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

# Solution Partner-Programm (SPP)

## Übersicht

Das Cisco® **Solution Partner-Programm** unterstützt Sie bei der Integration Ihrer Lösungen in die führenden Architekturen und Technologien von Cisco. Außerdem erhalten Sie Unterstützung beim Vertrieb und bei der Bereitstellung integrierter Lösungen für Kunden.

Das Solution Partner-Programm bringt unabhängige Softwareanbieter und Technologiepartner zusammen und stellt eine Verbindung mit unseren Systemintegratoren und Channel-Partnern her. Auf diese Weise können unsere Partner End-to-End-Lösungen auf Grundlage von Cisco Produkten und Services entwickeln und bereitstellen.

Wir bieten Ressourcen für technischen Support, Marketing und Vertrieb. Somit stehen Ihnen das wertvolle Channel-Material unserer Marke sowie alle weiteren Ressourcen zur Verfügung, die Sie benötigen, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Bei unserem Programm haben Sie die Wahl. Von der Nutzung von Geschäftschancen bis hin zur Unterstützung von Kunden beim Erreichen ihrer Geschäftsziele. Das Programm unterstützt den gesamten Lebenszyklus der Lösungsentwicklung – von der Erstellung bis hin zur Markteinführung.

## Neue Programmelemente

- Neuer Programmname – Solution Partner-Programm (zuvor Cisco Developer Network)
- Ergänzung einer Stufe für Strategic Solution-Partner
- Zusammenfassung der Stufen „Preferred Solution Developer“ und „Solution Developer“ zu einer Stufe namens „Preferred Solution-Partner“
- Umbenennung der Stufe „Registered Developer“ in die Stufe „Solution-Partner“
- Zugang zu freigegebenen und dedizierten Sandboxes über **DevNet** (voraussichtlich verfügbar ab Januar 2015)
- Mehr Vorteile für Partner durch die Cisco Compatibility-Einstufung
- Vereinfachter Wechsel zu einer höheren Stufe durch Abschaffung des Punktsystems
- Der Cisco Developer Network Marketplace heißt jetzt **Cisco Marketplace**

## Beschreibung

Möchten Sie das Wachstum Ihres Unternehmens fördern? Das Cisco Solution Partner-Programm stellt unabhängigen Softwareanbietern und Technologiepartnern technische, Marketing- und Vertriebsressourcen zur Verfügung. Außerdem erhalten sie Zugriff auf nützliche Marken- und Channel-Ressourcen. Durch die Integration in Cisco Technologien können Sie Ihre Lösungen optimieren

und so die Geschäftsergebnisse für Kunden verbessern sowie Ihre Marktposition weiter ausbauen. Melden Sie sich noch heute beim Programm an, um Mitglied eines der größten Partnernetzwerke der Branche zu werden und Ihr Geschäftswachstum zu fördern. Bauen Sie Partnerschaften mit Channel Partnern auf, und bieten Sie Kunden integrierte Lösungen von Cisco an, um sich so in einem äußerst konkurrenzbetonten Markt von Ihren Mitbewerbern abzuheben.

## Weitere Informationen

[Solution Incentive-Programm auf einen Blick](#)

[Fragen und Antworten zum Solution Partner-Programm](#)

[Cisco Marketplace auf einen Blick](#)

## Verwandte URLs und Tools

[www.cisco.com/go/solutionpartner](http://www.cisco.com/go/solutionpartner)

<https://developer.cisco.com>

<https://marketplace.cisco.com/catalog>

[www.cisco.com/go/partnerecosystem](http://www.cisco.com/go/partnerecosystem)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

[solutionpartnerprogram-support@cisco.com](mailto:solutionpartnerprogram-support@cisco.com)

# Authorized Partner-Programm (APP)

## Überblick

Das Cisco Authorized Partner-Programm verbindet zwei wichtige Komponenten unseres Angebots für Partner: das Authorized Technology Provider (ATP)-Programm und das Spezialisierungsprogramm.

Hinweis: Das Authorized Partner-Programm ist keine Spezialisierung und wird für die Cisco Zertifizierung (Select, Premier, Silver oder Gold) nicht berücksichtigt.

## Neue Programmelemente

### Ankündigung: Einstellung des Cisco Authorized Service Provider Video-Programms

Ankündigungsdatum: 17. April 2015

Letzter Anmeldetag für neue Partner: 17. Juli 2015

Datum des Programmendes: 1. Mai 2016

## Beschreibung

### Authorized Connected Grid

Das Cisco Authorized Connected Grid Partner-Programm ist für Partner konzipiert, die erfolgreich Netzwerkdesigns entwerfen und implementieren und Geschäftsstrategien für Cisco Smart Grid entwickeln möchten. Der ideale Partner für dieses Programm kann nachweisbare Erfolge beim Verkauf und Support von Netzwerklösungen für die Energie- und Betriebsmittelbranche vorweisen.

Vorteile des Programms:

- Differenzierung auf dem Markt als anerkannter Cisco Authorized Connected Grid Partner
- Zugriff auf den Cisco Smart Grid Planning Design & Implementation Help Desk
- Zugriff auf das Cisco Emerging Technology Partner Resource Center
- Sonderpreis für das Cisco Connected Grid Lab Kit

## Verwandte URLs und Tools

- [Channel Partner-Programm](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Anforderungen für die Hybrid IT-Zertifizierung](#)
- [Anforderungen für die Spezialisierungen](#)
- [Ankündigungen](#)

Einzelheiten zu allen Authorized Partner-Programmen finden Sie unter:

[http://www.cisco.com/web/partners/pr11/authorized\\_partner\\_program/index.html](http://www.cisco.com/web/partners/pr11/authorized_partner_program/index.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen.

Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>



# Authorized Technology Provider (ATP)

## Überblick

Im Rahmen des ATP-Programms legt Cisco die Fachkenntnisse fest, die zur Bereitstellung von neuen und zukunftsweisenden Technologien erforderlich sind und prüft dabei das Entwicklungspotenzial der Marktchance. Im Verlauf des Lebenszyklus bestimmter Technologien identifiziert und skaliert Cisco Schulungen und Support für diese und wandelt den ATP-Status ggf. in eine Spezialisierung oder ein anderes Channel-Programm um. In manchen Fällen kann der ATP-Status auch aufgehoben werden.

## Zu den verfügbaren ATP-Produktzweigen gehören:

### Cisco Resale ATP-Pfad

[www.cisco.com/go/atp](http://www.cisco.com/go/atp)

Die Cisco Resale-Spezialisierung und das Authorized Technology Provider-Programm unterstützen Sie dabei, das IT-Know-how Ihres Unternehmens aufzubauen und zu erweitern. Wählen Sie den passenden Pfad für Ihre Geschäftsziele aus, um vom Renommee von Cisco im Markt und von finanziellen Vergütungen zu profitieren.

Architektur auswählen	Express	Advanced Technology	Advanced Architecture	Master	ATP (Nur auf Einladung)
<b>Enterprise Networks</b>	SMB-Spezialisierung Express Foundation	Unified Access Core&Wan	<b>Enterprise Networks</b> Beinhaltet Unified Access und Core&Wan	-	-
<b>Security</b>	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	-	<b>Security</b> Beinhaltet Express Security	<b>Security</b> Beinhaltet Advanced Security Architecture	Identity Service Engine (ISE)
<b>Data Center</b>	-	Unified Computing Unified Fabric	<b>Data Center</b> Beinhaltet Unified Computing und Unified Fabric	<b>Cloud Builder</b> Beinhaltet Advanced Data Center Architecture	ACI
<b>Collaboration</b>	Video  Collaboration Beinhaltet Express Video	<b>Video</b> Beinhaltet Express Video und Advanced Video	<b>Collaboration</b> Beinhaltet Express Video, Express Collaboration und Advanced Video	<b>Collaboration</b> Beinhaltet Advanced Collaboration Architecture	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
<b>SP Technology</b>	-	Optical Mobility Routing	<b>SP Architecture</b> Beinhaltet Optical, QoS, Routing/Mobility (Kombination wird von Partner gewählt)	-	-
<b>Lösungskompetenz</b>	-	IoT Industry Expert IoT Connected Safety & Security IoT Manufacturing	-	-	-


## Servicebezogene ATPs:

- Collaborative Knowledge Integrator
- Data Virtualization Integrator
- EnergyManagement Suite (Integrator, Provider)
- ServiceGrid (Integrator, Provider)
- Telehealth (Integrator, Reseller)
- Enterprise Mobility Services-Plattform (Integrator, Provider)
- IP Interoperability and Collaboration System

## Wer kann teilnehmen?

Die Teilnahme am ATP-Programm ist nur auf Einladung möglich. Um am ATP Programm teilzunehmen, muss der Partner bereits über umfassende branchen- und marktspezifische Qualifikationen und die erforderliche Expertise für die Bereitstellung der Technologie verfügen, die den Schwerpunkt des ATP-Programms bildet.

## Neue Programmelemente

- 10. Aug. 2015 **Neue Prüfungen für Unified Contact Center Enterprise (UCCE) ATP (PDF - 287 KB)** 
- 24. Juli 2015 Ankündigung über die Einstellung des Cisco UCS Invicta Authorized Technology Provider (ATP)-Programms  
Ankündigungen für **genehmigte Partner** und **eingeladene Partner** lesen.
- 27. Mai 2015 **Aktualisierung der Anforderungen für das Cisco Identity Services Engine Authorized Technology Provider (ATP)-Programm (PDF - 399 KB)** 
- 1. Mai 2015 **Cisco TelePresence Video Master ATP: Updates zu Schulung, Prüfung und Demos (PDF - 202 KB)** 

## Beschreibung

Das ATP-Programm richtet sich an Channel-Partner, die umfassende branchen- und marktspezifische Qualifikationen und die erforderliche Expertise für eine bestimmte Technologie vorweisen und ihren Kunden folgende Services bereitstellen können:

- Planung
- Design
- Implementierung
- Betrieb
- Optimierung
- Professional Services
- Post-Sales-Support

## Teilnahme am Programm

Die Teilnahme am ATP-Programm ist nur auf Einladung möglich. Um am ATP Programm teilzunehmen, muss der Partner bereits über umfassende branchen- und marktspezifische Qualifikationen und die erforderliche Expertise für die Bereitstellung der Technologie verfügen, die den Schwerpunkt des ATP-Programms bildet.

Durch die Teilnahme an einem Cisco ATP-Programm können Cisco Channel-Partner ihr Fachwissen in Bezug auf bestimmte neue und zukunftsweisende Technologien ausbauen und nachweisen, indem sie spezielle Schulungen absolvieren. Qualifizierte Cisco ATP-Partner, d. h. Partner, die alle Programmanforderungen erfüllen, werden in das Cisco Partner Locator-Tool aufgenommen. Auf diese Weise können sie sich von ihren Mitbewerbern abgrenzen und erhalten die Möglichkeit zur Erschließung neuer Märkte.

## Implementierung des Programms

Beim ATP-Programm handelt es sich um ein globales Channel-Programm. Das Programm trägt jedoch der Tatsache Rechnung, dass jede Region individuelle Marktgegebenheiten aufweist, die Einfluss auf die zeitliche Planung und Implementierung neuer und zukunftsweisender Technologien haben. Die regionalspezifische Implementierung von ATP-Programmen ist optional. Das ATP-Programm von den Programmen zur Channel Partner-Zertifizierung und -Spezialisierung unabhängig. Individuelle ATP-Programme unterliegen vollständig dem zugehörigen Dokument für Programmanforderungen, das auf der jeweiligen Webseite des ATP-Programms zur Verfügung steht.

## Verwandte URLs und Tools

### Partner Locator:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/openBasicSearch.do>

### Einzelheiten zum ATP-Programms:

<http://www.cisco.com/go/atp>

### Partner Navigator link:

[http://www.cisco.com/web/partners/pr11/atp/atp\\_navigator.html](http://www.cisco.com/web/partners/pr11/atp/atp_navigator.html)

## Neue ATP Navigator-Seite für Cisco Partner

### Zentrale Ressource für alle Aktivitäten im Rahmen des ATP-Programms

Auf der neuen **ATP Navigator**-Webseite finden Sie alle erforderlichen Informationen um sich im Cisco® Authorized Technology Provider (ATP)-Programm zurechtzufinden. Neben wichtigen Ressourcen finden Sie hier hilfreiche Leitfäden zu folgenden Themen:

- Registrierung bei Cisco
- Einreichen einer Anmeldung
- Überprüfung des Anmeldestatus
- Durchführung administrativer Aufgaben
- Verwendung von Partner Education Connection (PEC)
- Antworten zu häufig gestellten Fragen

Einen Link zur ATP Navigator-Seite finden Sie auf der [Hauptseite zum Cisco ATP-Programm](#) und im Ressourcen-Feld auf allen ATP-Programmseiten.

Link zum ATP Navigator: [www.cisco.com/go/atp-navigator](http://www.cisco.com/go/atp-navigator).

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen.

Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Klicken Sie im Customer Service Central-Modul auf die Registerkarte „Open a Case“ (Supportticket erstellen).

- Klicken Sie im Customer Service Central-Modul auf die Registerkarte „Open a Case“ (Supportticket erstellen).
- Wählen Sie in Schritt 1 der Supportanfrage den Anfragetyp aus:
- Klicken Sie unter „Program & Tool Support“ (Programm- und Tool-Unterstützung) auf „View all“ (Alle anzeigen).
- Klicken Sie auf „Cert & Spec Status and Audit Guidance“ (Zertifizierungs- und Spezifikationsstatus und Audit-Leitfaden).
- Fügen Sie in Schritt 2 der Supportanfrage den Betreff und die Beschreibung der Anfrage hinzu, und klicken Sie auf „Next“ (Weiter).
- Fügen Sie in Schritt 3 der Supportanfrage Ihren Firmennamen hinzu, wählen Sie die Region aus, wählen Sie das Tool (CSApp für ATP) aus und klicken Sie auf „Next“ (Weiter).
- In Schritt 4 der Supportanfrage können Sie einen alternativen Kontakt sowie weitere Kontakte für E-Mail-Korrespondenz hinzufügen. Klicken Sie anschließend auf „Submit Case“ (Supportanfrage einreichen).



# Cloud and Managed Services- Programm (CMSP)

## Überblick

Im Rahmen des Cisco® Cloud and Managed Services-Programm (CMSP) können Sie Ihre Flexibilität steigern und neue Chancen am Markt erfolgreich nutzen. Es ermöglicht Ihnen die Bereitstellung innovativer und bewährter Cisco Powered-Services an Ihre Kunden, die speziell auf deren Anforderungen ausgerichtet sind, und steigert gleichzeitig Ihren ROI (Return on Investment).

Zertifizierte CMSP-Partner können weltweit Produkte von Cisco für Cloud and Managed Services-Angebote zu Sonderpreisen erwerben. CMSP beinhaltet ein breites Spektrum an durch Cisco unterstützte Cloud and Managed Services, die von Cisco Partnern angeboten werden. Dieses Programm ist für zertifizierte CMSP-Partner (Master, Advanced, Express) verfügbar.

## Programmelemente

Ab dem 27. Januar 2013 können CMSP-Partner zwischen VIP-Zahlungen oder einer vereinfachten Preisgestaltung für Cloud and Managed Services-Geschäftsabschlüsse wählen. Diese Wahl steht allerdings nur CMSP-Partnern mit Master- und Advanced-Spezialisierung offen. Sie müssen eine Option auswählen, bevor die VIP-Registrierungsfrist abläuft. Die Partner können Ihre globalen Zertifizierungsrabatte sowie Incentives wie OIP/ TIP/SIP/TMP nutzen. Außerdem können sie VIP-Rückvergütungen erwerben, wenn sie sich im Partner Program Enrollment (PPE)-Tool für den Cloud und Managed Services (CMS)-Programmzweig registrieren. ALTERNATIV DAZU, können sie die vereinfachte Preisgestaltung in Anspruch nehmen, um auf einfache Weise äquivalente, vorhersehbare und konsistente Vorabrabatte anstatt Cisco Powered-Zahlungen für ihre Cloud and Managed Services-Geschäftsabschlüsse zu erhalten, wenn sie sich im Partner Program Enrollment (PPE)-Tool für die CMSP vereinfachte Preisgestaltung registrieren. Die vereinfachte

Preisgestaltung gilt sowohl für Cloud und Managed Services-Geschäftsabschlüsse mit übertragenem als auch gehaltenem Titel. Die neue Preisgestaltung sorgt für eine einfachere Angebotserstellung und dient zur Verkaufsförderung.

## Beschreibung

### Zertifizierungsstufen

#### Master

Auf der Basis Ihrer Investitionen in Cisco Powered-Services werden mit dem neuen und exklusiven Titel „Master Service Provider“ Channel-Partner, die eine optimale Performance aufweisen, anerkannt und ausgezeichnet.

Ein Cisco Master-ServiceProvider-Partner hat Prüfungen für die Architektur eines Drittanbieters und für Cisco Powered-Services absolviert. Diese Partner sind außerdem Ansprechpartner für die komplexesten und entscheidendsten Cloud and Managed Services-Unternehmenslösungen.

#### Anforderungen für die Master-Stufe

- Mindestens zwei Cisco Powered-Services-Einstufungen
- Mindestens eine Cisco CCIE®-Zertifizierung
- Mindestens eine ITIL®-Zertifizierung

#### Advanced

Die Cisco Advanced Cloud and Managed Services-Zertifizierung wurde für Partner entwickelt, die ihren Endkunden mindestens einen Cisco Powered-Service anbieten.

Diese Partner müssen außerdem eine jährliche Prüfung für die Architektur eines Drittanbieters und für Cisco Powered-Services absolvieren und Kundenerfolge nachweisen.

#### Anforderungen für die Advanced-Stufe

- Mindestens ein Cisco Powered-Service
- Mindestens eine Cisco CCDP®, CCIP®, CCNP®, CCSP®- oder CCVP®-Zertifizierung
- Mindestens eine ITIL-Zertifizierung



## Express

Die Cisco Express Cloud and Managed Services-Zertifizierung ist eine Einstiegszertifizierung für Partner, die mindestens zwei Services auf der Basis von Cisco Technologie anbieten.

### Anforderungen für die Express-Stufe

- Mindestens zwei Cloud oder Managed Services auf der Basis von Cisco Technologie
- Mindestens eine Cisco CCNA®-Zertifizierung
- Mindestens eine ITIL-Zertifizierung

### Services Reseller

Im Gegensatz zu den Cloud and Managed Services-Zertifizierungen eröffnet der Services Reseller für die Partner zusätzliche Absatzmöglichkeiten. Mit der Services Reseller-Rolle soll die Zusammenarbeit zwischen Partnern gefördert und ihre Möglichkeiten, Kundenbeziehungen zu vermarkten und zu verwalten, aufgewertet werden.

Jeder Cisco Partner mit einer aktuellen Channel-Vereinbarung kann ein Services Reseller werden, wenn er eine Vereinbarung mit einem Cisco Master oder einem zertifizierten Advanced Cloud and Managed Services-Partner vorweisen kann.

### Cisco Powered-Services

Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern hinsichtlich des Vertriebs von Cloud and Managed Services gehört zu unserem zentralen Aufgabenbereich. Mit Unterstützung der Cisco Powered-Services können unsere Kunden Services identifizieren, die ihnen vertrauenswürdige Verbindungen ermöglichen.

Um einen Cisco Powered Cloud oder Managed Services-Einstufung zu erhalten, muss der Partner die veröffentlichten Bedingungen erfüllen.

### Finanzielle Prämien

Die Cisco Cloud and Managed Services-Partner erhalten mehrere finanzielle Prämien:

- Weltweite Rabatte (abgestimmt mit dem Wiederverkauf)
- VIP CMS-Zahlungen (als Ersatz für Cisco Powered-Zahlungen) oder Simplified Pricing
- VIP CMS-Berechtigungsregeln für globale Reichweite

- Kombinierbar mit Incentive-Programmen für Channel-Partner (Opportunity Incentive-Programm, Teaming Incentive-Programm, Solution Incentive-Programm, Technology Migration-Programm)
- Zahlungsberichte sichtbar für Partner

### Vorteile bei der Markteinführung

Bei Business Acceleration Benefits handelt es sich um ein neues und einzigartiges Markteinführungsangebot für qualifizierte zertifizierte Cloud and Managed Services-Partner. Business Acceleration Benefits unterstützt Partner bei der Absicherung von Ressourcen für den Vertrieb und die Nachfragegenerierung. Somit verbessern sich die Ergebnisse für den Kunden und es können nachhaltige Cloud and Managed Services erstellt werden. Resultat ist eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit, die beschleunigte Erschließung neuer Märkte und mehr Unternehmensflexibilität.

### Cloud Market Development Funds (MDF)

Zertifizierte Cisco Cloud and Managed Services-Partner, die Cisco Powered-Cloud-Services anbieten, haben Anspruch auf Cloud MDF. Diese Geldmittel ergeben sich aus dem Prozentsatz der Nettobuchungen qualifizierter Cisco Produktfamilien, die in einem Cisco Powered-Cloud-Service bereitgestellt werden, wobei es einen jährlichen globalen Höchstbetrag gibt. Zertifizierte Cloud and Managed Services-Partner können diese Geldmittel für qualifizierte Aktivitäten zur Nachfragegenerierung einsetzen.

### Erweiterte Vertriebsreichweite mit Cisco Sales Cloud Compensation

Das Cisco Sales Cloud Compensation-Programm erweitert Ihre Vertriebsreichweite, indem Cisco Account Manager für den Verkauf von Cisco Powered-Services von zertifizierten Cloud and Managed Services-Partnern vergütet werden. Partner mit Cisco Powered-Services können mithilfe des weltweiten Vertriebsteams von Cisco den Verkauf von Cloud-Services beschleunigen und die Partner dabei unterstützen, ihren Marktanteil zu sichern.

Weitere Informationen zum Cisco Sales Cloud Compensation-Programm erhalten Sie von Ihrem Cisco Partner Account Manager.

### Anspruchsberechtigung für Cisco Services



Zertifizierte Cloud and Managed Services-Partner haben möglicherweise im Rahmen des Cisco Services Partner-Programms auf der Basis ihrer Cloud and Managed Services-Zertifizierungsstufe und ihren Cisco Powered-Services-Einstufungen Anspruch auf Collaborative Services-Angebote. Weitere Informationen zum Angebot des Cisco Services Partner-Programms und wie Sie sich dafür qualifizieren finden Sie auf der Seite „Build Your Services Portfolio“ (Aufbau Ihres Serviceportfolios) oder im Dokument „Cisco Powered Cloud and Managed Services Portfolio: Requirements“ mit den notwendigen Voraussetzungen.

### Cisco Cloud Partner Marketplace

Der Cisco Cloud Partner Marketplace ist ein neues Online-Tool, das zertifizierten Cloud and Managed Services-Partnern mit Cisco Powered-Einstufungen für Cloud-Services die Möglichkeit bietet, ihre Cloud-Services zu vermarkten und zu fördern. Cisco Kunden und der Außendienst-Vertrieb können auf Partner-Microsites zugreifen, um ein besseres Verständnis für die auf Cisco Technologien basierenden Cloud-Funktionen und -Services zu erhalten.

## Nützliche Tipps

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um sich für das Cloud and Managed Services-Programm (CMSP) zu zertifizieren:

Lesen Sie die Audit- und Richtliniendokumentation für das Cisco Cloud and Managed Services-Programm (PDF – 1,5 MB)  und die Anforderungen für das Cisco Powered Cloud and Managed Services-Portfolio (PDF – 1,98 MB) .

Versenden Sie Ihren Antrag mithilfe von Certification and Specialization (CSApp).

Um ein Cloud Services Reseller oder Managed Services Reseller zu werden, melden Sie sich mithilfe des Partner Program Enrollment-Tools an.

## Weitere Informationen

Partner-Webcast:

<https://cisco.webex.com/ciscosales/lsr.php?AT=pb&SP=EC&rID=65837397&rKey=2f55dbede3706f07>

## Verwandte URLs und Tools

[www.cisco.com/go/cmosp](http://www.cisco.com/go/cmosp)

[www.cisco.com/go/simplifiedpricing](http://www.cisco.com/go/simplifiedpricing)

[www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip)

<https://marketplace.cisco.com/cloud>

[www.cisco.com/go/csapp](http://www.cisco.com/go/csapp)

[www.cisco.com/go/audit](http://www.cisco.com/go/audit)

<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Cisco Partner Account Manager.

# Global Partner Network (GPN)

## Überblick

Durch die Integration des Cisco® Global Partner Network (GPN) können Kunden einfacher mit ihrem bevorzugten Partner zusammenarbeiten. Dies bietet besonders beim Management globaler Bereitstellungen von Produkten und Services Vorteile.

## Beschreibung

Das Global Partner Networks ermöglicht es Cisco Channel Partnern, am Hauptsitz eines Kunden als Hosting-Partner aufzutreten und an Standorten, an denen er über keine Lokalpräsenz verfügt, als Vermittler zu agieren und bei der Durchführung von Transaktionen mit qualifizierten Partnern und Distributoren von Cisco vor Ort kooperieren. Dabei bleibt die etablierte Kundenbeziehung im vollen Besitz des jeweiligen Host-Partners, der sich darüber hinaus um die Entwicklung der Lösungsarchitektur an allen Standorten des Unternehmens kümmert und für den gesamten geschäftlichen Ablauf verantwortlich ist.

Einzelheiten zum Pilotprogramm:

- Das Programm ist Bestandteil des Partnernetzwerks und bietet damit die Möglichkeit, die Anforderungen von Kunden über mehrere Länder hinweg zu erfüllen.
- Partner erhalten die Möglichkeit, die wichtigsten 2.600 Kunden von Cisco zu unterstützen – darunter Kunden mit 3.0-, Global-, Multinational- und Emerging Multinational-Status –, für die eine Richtlinie zur Vergütung bei erfolgreichen Geschäftsabschlüssen von Cisco besteht.
- Bisher voneinander unabhängige Programme wie Global Resale Agent (GRA) und Global Ordering Local Fulfillment (GOLF) werden in einem Programm zusammengefasst, sodass die Anforderungen global agierender Kunden besser erfüllt werden können.

Durch die Unterstützung ihrer Kunden als Host-Partner profitieren Partner von höheren Umsätzen und können die Beziehung zu ihren Kunden zusätzlich stärken.

Dieses Programm umfasst:

- Richtlinien von Cisco für die Durchführung von Transaktionen zwischen dem Host und dem bzw. den lokalen Kooperationspartner(n) für genehmigte Geschäftsabschlüsse

- Übertragung des Rabatts und der Materialliste vom Host auf den Kooperationspartner
- Einkauf, Lieferung und Installation von Produkten durch den Kooperationspartner auf Basis der oben genannten Bedingungen
- Service-Richtlinien zur Unterstützung dieser Geschäftsabschlüsse

## Wer kann teilnehmen?

Die Anforderungen für den Host-Partner und die Kooperationspartner vor Ort variieren je nach Angebotstyp:

Wer kann teilnehmen?			
	Reseller	MSCP	OSCP
Host-Partner	GOLD-, SILVER- und PREMIER-Zertifizierung oder MASTER-Spezialisierung	MASTER-Zertifizierung	Registriert
Zertifizierter Kooperationspartner	PREMIER-Zertifizierung oder höher im Zielland		
Lokale Tochtergesellschaft	Minimum: REGISTRIERUNG des Partners im Zielland (kann nur als Vermittler für den Host-Partner fungieren)		
Distributor-Kooperationspartner	Cisco Distributoren mit Global-Autorisierung		

### Zur Teilnahme berechtigte Kunden

- Die zur Teilnahme berechtigten Kunden von Cisco finden Sie in der Liste [hier](#).
- Die Transaktionen werden entsprechend des Angebotstyps verwaltet.

### Zur Teilnahme berechtigte Partner nach Angebotstyp:

Für Host-Partner stehen drei Optionen für die Kooperation mit lokalen Partnern zur Bereitstellung von Lösungen bei multinationalen Kunden. Die Optionen variieren je nach Transaktion und hängen von den jeweiligen Kundenanforderungen ab. In allen Fällen wird die Beziehung zwischen dem Host und dem Kooperationspartner vom Host-Partner verwaltet.

## Optionen für die Kooperationsbeziehung

Lokale Tochtergesellschaft des Host-Partners*	Unabhängiger Partner mit Zertifizierung	Autorisierter globaler Distributor
<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Host-Partner hält mindestens 50,1 % der Tochtergesellschaft am jeweiligen Standort.</li> <li>Die lokale Niederlassung muss mindestens über den Status als Cisco Registrierte Partner verfügen.</li> <li>Der Host-Partner muss über die entsprechenden Spezialisierungen oder eine ATP-Zertifizierung für den Zugriff auf Produkte verfügen, für die Beschränkungen gelten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Host-Partner wählt den bzw. die Cisco Zertifizierten Partner am bzw. an den internationalen Standort(en).</li> <li>Die lokalen Partner müssen mindestens über eine Premier-Zertifizierung verfügen.</li> <li>Host- und Kooperationspartner muss über die entsprechenden Spezialisierungen oder eine ATP-Zertifizierung für den Zugriff auf Produkte verfügen, für die Beschränkungen gelten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Host-Partner wählt den globalen Distributor mit Autorisierung für den/die internationalen Standort(e).</li> <li>Der Distributor liefert direkt an den Endkunden am internationalen Standort.</li> <li>Komplexe Produkte oder Produkte, für die Beschränkungen gelten, sind nicht für dieses Vertriebsmodell zugelassen.</li> </ul>

\*a) Der Partner verwendet Ressourcen aus dem Land, in dem sich sein Hauptsitz befindet, oder

b) nutzt Cisco Advanced Services im Zielland oder

c) kooperiert mit einem Partner mit den erforderlichen ATP-Qualifikationen im Zielland

## Registrierung von Geschäftsabschlüssen

### Cisco Commerce Workspace

Über den **Cisco Commerce Workspace** kann der Host-Partner den globalen Geschäftsabschluss registrieren, die nötigen Genehmigungen von Cisco einholen und Kooperationspartner nach Land auswählen. Darüber hinaus können Partner den entfernten Teil der registrierten Transaktion (Materialliste und Rabatt) an den bzw. die jeweiligen, vom Host-Partner angegebenen Kooperationspartner weiterleiten.

## Globaler Geschäftsabschluss

Der Cisco Commerce Workspace ermöglicht Partnern die Erstellung eines globalen Geschäftsabschlusses (Global Deal) für spezifische Geschäftsmöglichkeiten (Opportunity) sowie die Übertragung der Angebots-, Zertifizierungs- und Promotion-Rabatte an lokale Kooperationspartner. Nur die beim Global Partner Network registrierten Partner haben Zugriff auf die Funktion für globale Geschäftsabschlüsse.

## Wie kann ich teilnehmen?

1. **Kontaktieren Sie uns**, um das Team des Global Partner Network so früh wie möglich am Ablauf zu beteiligen.
2. Lesen Sie die **allgemeinen Geschäftsbedingungen für das Global Partner Network**.
3. Partner in Europa sollten den **Zusatz zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen für das Global Partner Network für den europäischen Wirtschaftsraum (EWR)** lesen.
4. **Registrieren Sie sich beim GPN**.
5. **Registrieren Sie Ihr globale multinationale Geschäftsmöglichkeit**

## Verwandte URLs und Tools

Einzelheiten zu den Voraussetzungen für die Teilnahme sowie weitere Informationen finden Sie unter [www.cisco.com/go/gpn](http://www.cisco.com/go/gpn).

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Um festzustellen, ob sich ihre Geschäftsmöglichkeit für das Programm qualifiziert, wenden Sie sich an [go-gpn@cisco.com](mailto:go-gpn@cisco.com)

# Cisco Markenschutz

## Überblick

Der Cisco Markenschutz ist auf allen Ebenen aktiv und soll proaktiv dazu beitragen, negative Auswirkungen auf Seiten der Kunden zu verhindern, die sich durch den Verkauf über nicht autorisierte Kanäle sowie die Herstellung und den Vertrieb gefälschter Produkte ergeben.

Das Ziel ist es, Kunden und Partner durch folgende Maßnahmen zu schützen:

- Wahrung der Integrität des Authorized Channel-Programms
- Identifizierung und Unterbrechung von Lieferkanälen für gefälschte Produkte und
- Schutz der Integrität der Netzwerke unserer Kunden

## Beschreibung

### Schutz Ihrer Geschäftsaktivitäten

Informieren Sie sich über den Unterschied zwischen autorisierten und nicht autorisierten Kanälen, Drittanbieterkomponenten und gefälschte Produkte, und welche Auswirkungen diese für Sie haben können.

### Software-Lizenzierung, Garantie und Service-Support

Erfahren Sie, wie Sie nicht autorisierte und/oder illegale Aktivitäten an Cisco melden können. Informieren Sie sich über die Richtlinien für Cisco Softwarelizenzen, Garantien und Support-Services für Geräte, die über Märkte für gebrauchte Produkte verkauft werden.

### Zusätzliche Unterstützung

Falls Sie Fragen zu nicht autorisierten Channel-Käufen haben oder vermuten, dass es sich bei den gekauften Produkten um eine Fälschung handelt, teilen Sie dies Cisco mit. Cisco unterstützt Ihr Team darüber hinaus dabei, gegen gebrauchte oder gefälschte Produkte vorzugehen.

## Verwandte URLs und Tools

[www.cisco.com/go/brandprotection](http://www.cisco.com/go/brandprotection)

Marketing-Bibliothek für Markeninformationen, Logos, Audio, Fotos etc.:

[http://www.cisco.com/web/about/ac50/ac47/about\\_cisco\\_brand\\_center.html](http://www.cisco.com/web/about/ac50/ac47/about_cisco_brand_center.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Wenden Sie sich direkt an Ihren örtlichen Brand Protection Manager, oder senden Sie eine E-Mail an [brandprotection@cisco.com](mailto:brandprotection@cisco.com).



# Cisco Services Partner-Programm

## Überblick

Das Cisco Services Partner-Programm bildet den Rahmen für die Servicebeziehung zu unseren Partnern und definiert Aspekte wie Teilnahmebedingungen, Vergütung, Leistungsmanagement und Bestimmungen für den Zugriff auf wertorientierte Services sowie deren Verkauf und Bereitstellung durch unsere Partner gemeinsam mit Cisco. Dieses Programm ist eng mit dem Cisco Channel Partner-Programm verknüpft, damit unsere Partner die Vorteile ihrer Cisco Zertifizierungen, Spezialisierungen und Akkreditierungen noch besser nutzen können. Zudem sieht das wertorientierte Programm Leistungskennzahlen vor, die folgenden Zwecken dienen:

- Steigerung Ihrer Rentabilität
- Belohnung für Ihre Leistung durch Prämien
- Individuelle Messung und Vergütung von Vertrieb und Bereitstellung aller Services

Im Hinblick auf die nächste Entwicklungsphase des Programms mit weiteren Verbesserungen und der Integration von Akquisitionen möchten wir Sie auf die aktuellen Vorteile und Werttreiber für Ihr Unternehmen aufmerksam machen.

## Beschreibung



Das Cisco Services Partner-Programm umfasst zwei unterschiedliche Servicefamilien. Die Abbildung zeigt die Servicefamilien, auf die Ihr Unternehmen über das Programm Zugriff erhält, sofern Sie die Voraussetzungen erfüllen.

Alle Partner, die sich für das Cisco Services Partner-Programm angemeldet haben, dürfen Cisco Branded Services (TS, AS oder EMS) weiterverkaufen. Dabei können jedoch bestimmte Teilnahmevoraussetzungen und ATP-Einschränkungen gelten. Für jedes Angebot müssen die Partner die **Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Wiederverkauf von Cisco Services** für jeden in der gesetzlichen Servicebeschreibung aufgeführten Service erfüllen: **Technical Services | Advanced Services**. Der Compliance Management Configuration Service ist derzeit unter Technical Services anstatt Enhanced Management Services aufgeführt.

## Vorteile des Programms

Das Cisco Services Partner-Programm bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Teilnahme an einem konsistenten Partnerprogramm, das auf Ihrer bestehenden Geschäftsbeziehung zu Cisco aufbaut
- Häufigere Auszahlung von Prämien durch quartalsweise Rückvergütungen
- Höhere Rentabilität Ihrer bestehenden Investitionen in das Geschäft mit Cisco
- Verstärkte Differenzierung Ihres Angebots am Markt und Erschließung neuer Märkte
- Vereinfachter Ansatz mit nur einem Vertrag und einem Programm für Ihre gesamte Services-Beziehung zu Cisco
- Auswahl des optimalen Serviceangebots für Ihre Geschäftsmodelle sowie Investitionsstrategien und zusätzliche Differenzierung gegenüber Mitbewerbern
- Erfüllung der Teilnahmevoraussetzungen durch Investitionen in Zertifizierungen, Spezialisierungen und Akkreditierungen für das Cisco Channel Partner-Programm und das Cloud and Managed Services-Programm

Laden Sie die **Kurzreferenz für das Cisco Services Partner-Programm** herunter, um weitere Informationen zu erhalten, oder besuchen Sie [www.cisco.com/go/CSPP](http://www.cisco.com/go/CSPP).

Weiterverkauf  
durch Partner

Erwerb von  
Expertise und  
Services-Infrastruktur  
von Cisco durch Partner



Branding und  
Bereitstellung  
durch Cisco

Branding, Verkauf  
und Bereitstellung  
durch Partner

Performance-Management-Anhang

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Leitfaden zu Programmabläufen

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Technical Services

[http://www.cisco.com/web/about/doing\\_business/legal/service\\_descriptions/index.html#%7E1](http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E1)

Advanced Services

[http://www.cisco.com/web/about/doing\\_business/legal/service\\_descriptions/index.html#%7E2](http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E2)

## Weitere Informationen

Sales Connect – Globales Vertriebskit

<https://salesconnect.cisco.com/#/>

Partner Education Connection

<http://cisco.partnerelearning.com/Saba/Web/Main>

## Verwandte URLs und Tools

Programmressourcen

[www.cisco.com/go/cspp](http://www.cisco.com/go/cspp)

Teilnahmevoraussetzungen

[http://www.cisco.com/web/about/doing\\_business/legal/service\\_descriptions/docs/Resale\\_of\\_Cisco\\_Services.pdf](http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/docs/Resale_of_Cisco_Services.pdf)

Programmleitfaden

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Leitfaden für qualifizierte Buchungen

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Customer Service Central

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

# Services-Promotions

## Cisco Software Support Service (SWSS) Align and Renew-Promotion

### Überblick

Verfügbar vom 22. September 2014 bis 25. Juli 2016

Im Rahmen dieser Promotion können Ihre Kunden vermeiden, doppelt für Services zu bezahlen, und ihren Cisco Software Support Service-Vertrag (SWSS) verlängern.

### Beschreibung

Dieses Angebot gilt nur für Kunden, die über laufende UCSS- und ESW-Verträge mit unterschiedlichen Enddaten verfügen. Im Rahmen der Promotion erhalten Sie einen Rabatt auf qualifizierte SWSS-Verlängerungen, wenn Ihr UCSS- oder ESW-Vertrag abläuft (je nachdem welcher Vertrag zuerst abläuft).

### Verwandte URLs und Tools

[http://www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/cisco-software-support-service-promotion.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco-software-support-service-promotion.html)

## Assessment Led Selling-Programm

### Überblick

Verfügbar für einen begrenzten Zeitraum vom 4. April 2016 bis 30. Juli 2016

Profitieren Sie von einem zusätzlichen Rabatt von 2 % bei der Durchführung einer Cisco Smart Services-Netzwerkanalyse.

### Beschreibung

Wer noch „smarter“ ist, kann sogar von noch mehr Vorteilen profitieren. Wir bieten für dieses Programm einen zusätzlichen inkrementellen Rabatt von 2 %, wenn eine Migration der vorhandenen Kundeninstallationen stattfindet und neue Geschäftsmöglichkeiten registriert werden, die ein direktes Ergebnis der Cisco Smart Services-Netzwerkanalyse [Smart Net Total Care (SNTC), Smart Care und Partner Support Service (PSS)] sind.

### Verwandte URLs und Tools

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/assessment-led-selling-aip.html>

## Smart Acceleration Uncovered Rebate-Promotion

### Überblick

Verfügbar vom 23. Januar bis 30. Juli 2016. Alle Forderungen müssen bis zum 30. August 2016 übermittelt werden, um für die Zahlung in Frage zu kommen.

Steigern Sie Ihre Umsätze, und schützen Sie die Netzwerke Ihrer Kunden mit Smart Services. Nutzen Sie Ihre Smart Collectors zur Identifizierung von nicht abgedeckten Geräten, und offerieren Sie Serviceverträge, um von einem zusätzlichen Rabatt von 10 % zu profitieren.

### Beschreibung

Bei dieser Promotion erhalten Partner während des Promotion-Zeitraums einen zusätzlichen Rabatt von 10 % auf den Verkauf von Services für bisher nicht abgedeckte Geräte über Cisco Smart Care-, Smart Net Total Care- (SNTC) und Partner Support Service-Verträge (PSS).

### Verwandte URLs und Tools

[http://www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/smart-acceleration-promotion.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/smart-acceleration-promotion.html)

## EMEAR Multi-Year Services-Promotions

### Überblick

Verfügbar vom 3. August 2015 bis 30. Juli 2016

Bei dieser Promotion erhalten Tier-1- und Tier-2-Partner einen attraktiven Rabatt auf Bestellungen von Serviceverträgen mit drei und/oder fünf Jahren Laufzeit.

Um von den Vorteilen dieser Promotion zu profitieren, **müssen** die Partner die Bestellung über einen Autorisierten Distributor aufgeben und dabei das Cisco Services Contract Center (CSCC) oder Cisco Commerce Workspace (CCW) verwenden.

### Beschreibung

Wettbewerbsfähige Rabatte auf Serviceverträge mit drei und fünf Jahren Laufzeit für:

- Smart Care Net Total Care (SNTC)
  - SNTC für Cisco Unified Computing System (UCS)
  - Support für die UCS Mini-Lösung
  - \*Essential Operate Services (CBS) für TelePresence (TP)
- \*Mit Ausnahme des Cisco Software Support Service (SWSS) ECMU SKU*

Beachten Sie, dass die MY Services-Promotion für Verträge mit fünf Jahren Laufzeit in Russland oder den GUS-Staaten nicht verfügbar ist.

### Verwandte URLs und Tools

MY (Verträge mit drei Jahren Laufzeit): <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/3-year-multi-year-services-emear.html>

MY (Verträge mit fünf Jahren Laufzeit): <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/5-year-multi-year-services.html>

## Cisco Software Support Service (SWSS) 3 > 1 Renewal-Promotion

### Überblick

Verfügbar vom 23. November 2015 bis 30. Juli 2016

Verlängern Sie die Verträge Ihrer Kunden für den Cisco Software Support Service um drei Jahre, und Sie erhalten einen attraktiven Rabatt. Der Kunde zahlt dabei den gleichen Preis wie vor der Preiserhöhung am 1. November 2015.

### Beschreibung

Diese weltweite Promotion gilt nur für dreijährige Verlängerungen des Servicevertrages und ist auf folgende Produkte beschränkt: Cisco User Connect Licensing (UCL), Cisco Unified Communication Manager (UCM) und Cisco Unified Workspace License (UWL) (ECMU-Servicelevels).

Nutzen Sie einen zusätzlichen Rabatt von bis zu 18 %.

### Verwandte URLs und Tools

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/software-support-service-3year-renewal-promotion.html>

## EMEAR Smart Net Total Care (SNTC) Adoption-Promotion

### Überblick

Verfügbar vom 9. Dezember 2015 bis 22. Oktober 2016

Im Rahmen dieser Promotion besteht beim Weiterverkauf des Adoption Acceleration Service für Smart Net Total Care (SNTC) durch Tier-1-Partner in EMEAR gleichzeitig Anspruch auf den Cisco Smart Assist Service.

So können neue Geschäftsmöglichkeiten beim Weiterverkauf von Services noch attraktiver gestaltet und zusätzliche Umsätze erzielt werden.

### Beschreibung

Beim Erwerb der EMEAR Smart Net Total Care (SNTC) Adoption-Promotion über Sie erhalten Ihre Kunden einen zusätzlichen Rabatt von 34 % für den Adoption Acceleration Service und den Smart Assist Service für Smart Net Total Care (SNTC).

### Verwandte URLs und Tools

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/smart-net-total-care-adoption-emear.html>

## Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS) Acceleration-Programm

### Überblick

Das Programm steht ausschließlich im EMEAR-Raum zur Verfügung und läuft vom 25. Januar bis 30. Juli 2016 oder endet, wenn die Vorgabe von 100 erreicht wurde.

Mit diesem Programm können Sie bis zu 25 Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS)-Lizenzen durch einen 1-Jahresvertrag für Software Support Services (SWSS) ergänzen.

### Beschreibung

Das Programm dient dazu, den Verkauf von Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS) zu fördern.

Im Mittelpunkt stehen dabei Kunden, die eine neue UCS-/Nexus-Infrastruktur kaufen oder diese aktualisieren.

Profitieren Sie von einem zusätzlichen Rabatt von 10 % auf Services beim Erwerb eines 1-Jahresvertrags für Cisco Software Support Service (SWSS).

### Verwandte URLs und Tools

<https://communities.cisco.com/docs/DOC-64750>

# Services-Schulungen

## Überblick

Das Schulungsportal für Services umfasst das Accelerate- und das Cisco Service Expert-Programm. Einzelheiten zu diesen beiden Programmen finden Sie nachfolgend:

## Beschreibung

### Services Accelerate-Programm wird zur Partner Education Connection

„Accelerate“, die **Schulungsplattform** für Cisco Services, heißt nun **Partner Education Connection**.

„Accelerate“ ist eine globale Online-Plattform, die Schulungen für Cisco Services anbietet. Sie können auf über 80 Ressourcen für Vertrieb, Marketing und die Optimierung der Geschäftspraktiken zugreifen. Wenn Sie die Services, Lösungen und Architekturen von Cisco kennen und verstehen, können Sie besser von Ihnen profitieren.

#### Neuerungen

- **Überarbeitetes Cisco Service Expert-Programm.** CSEP zeigt sich nun mit aktuellen Schulungen, neuen Modulen und einer übersichtlichen Struktur. Nach Abschluss dieses Programms erhalten Sie ein personalisiertes Abzeichen und ein Zertifikat.
- **Smart Services Pro Academy für Partner.** Mithilfe dieser neuen Modulreihe lernen Sie die Vorteile des Smart Services-Portfolios kennen. Nach Abschluss dieser Reihe erhalten Sie ein personalisiertes Abzeichen und ein Zertifikat.

Die **Cisco Services-Schulungen** sollen Sie beim effektiveren Verkauf von Cisco Services unterstützen und Ihr geschäftliches Wachstum im Servicebereich Jahr für Jahr fördern. Gleichzeitig werden Sie für die in Schulungen investierte Zeit honoriert:

- Kostenlose, benutzerfreundliche Online-Schulungen, deren zeitlichen Ablauf Sie selbst bestimmen können
- Umfangreiches Angebot an Schulungsinhalten
- Unterstützung beim Verkauf von Services an kleine, mittelständische und große Unternehmen.

- Erfolgreichere Positionierung und Bereitstellung von Cisco Services
- Steigerung der Anzahl an Vertragsabschlüssen für Services

## Services Accelerate-Programm

Das Cisco Services Accelerate-Programm ist ein globales Schulungs- und Incentive-Programm für qualifizierte 1-Tier- und 2-Tier-Partner von Cisco. Das Programm soll Sie beim effektiveren Verkauf von Cisco Services unterstützen und Ihr geschäftliches Wachstum im Servicebereich Jahr für Jahr fördern. Gleichzeitig werden Sie für die in Schulungen investierte Zeit honoriert.

Vorteile des Cisco Services Accelerate-Programms:

- Kostenlose, benutzerfreundliche Online-Schulungen, deren zeitlichen Ablauf Sie selbst bestimmen können
- Umfangreiches Angebot an Schulungsinhalten
- Unterstützung beim Verkauf von Services an kleine, mittlere und große Unternehmen.
- Erfolgreichere Positionierung und Bereitstellung von Cisco Services
- Steigerung der Anzahl an Vertragsabschlüssen für Services

## Cisco Service Expert-Programm (CSEP)

Das Cisco Service Expert-Programm (CSEP) umfasst eine Qualifizierung auf Grundlage einer Selbstbewertung. So wird sichergestellt, dass Partner mit den Cisco Services vertraut sind und sich für Rückvergütungen gemäß des Cisco Pay for Performance-Programms qualifizieren. Das Format des derzeitigen Cisco Service Expert-Programms ändert sich jedoch.

Die Partner müssen ab diesem Datum zehn relevante Schulungsmodulare absolvieren (Erfolgsrate 80 % +), um sich für die CSEP-Bewertung und für Rückvergütung gemäß des Pay for Performance-Programms zu qualifizieren.

Die Punkte, die im Rahmen der CSEP-Bewertung für das Absolvieren der Schulungsmodulare vergeben werden, werden zu den Punkten eines Partners für das Cisco Services Accelerate-Programm hinzugerechnet.

## Verwandte URLs und Tools

[Website für Services-Schulungen](#)  
[Cisco Services Accelerate-Programm](#)

# Smart Services




## Smart Care

### Leistungsfähige und personalisierte Serviceangebote mit Smart Care

Der Cisco Smart Care Service ermöglicht Ihnen dank intelligenter Funktionen zur proaktiven Überwachung den Aufbau leistungsfähiger und personalisierter Serviceangebote. In Kombination mit Ihren eigenen Mehrwert-Services erstellen Sie damit ein individuelles Serviceportfolio bestehend aus Komponenten, Bereitstellungsinfrastruktur und Tools von Cisco.

Bieten Sie umfassende Netzwerkwartung und -optimierung an, indem Sie für das gesamte Netzwerk technische Services, proaktive Netzwerküberwachung, Analysen und Remote-Software-reparaturen sowie fortschrittliche Planungsservices für Ihre Kunden bereitstellen.

Smart Care ist für qualifizierte Partner in zahlreichen Ländern verfügbar. [Informationen zur Verfügbarkeit finden Sie hier](#). Ist Smart Care die richtige Wahl zum Ausbau Ihrer Geschäfte? Weitere Informationen:

-  Smart Care – Übersicht für Partner ([Englisch](#)) (PDF – 148 KB)
-  Smart Care – Übersicht für Partner ([Englisch](#)) (PDF – 148 KB)
-  [Smart Care-Demo](#) (Smart Care Flash für Partner. Sie können sich die Demo komplett ansehen oder die Übersichts-, Schulungs- oder Demomodule auswählen)
- Weitere Informationen zu Smart Care erhalten Sie [hier](#)

## SMARTnet

### SMARTnet für technischen Support und Hardwareabdeckung

Mit SMARTnet erhalten Ihre IT-Mitarbeiter jederzeit direkte Unterstützung von Technikern von Cisco und haben Zugriff auf das Technical Assistance Center (TAC) sowie zahlreiche Online-Ressourcen. Sie erhalten schnellen und professionellen technischen Support, flexible Hardwareabdeckung sowie Zugriff auf intelligente, personalisierte Funktionen, um kritische Netzwerkprobleme zu beheben.

Cisco SMARTnet bietet Folgendes:

- Weltweiten Zugriff rund um die Uhr auf das Cisco Technical Assistance Center (TAC)
- Zugriff auf die Online-Wissensdatenbank, Communitys und Tools
- Optionen zum Hardware-Austausch, einschließlich innerhalb von 2 Stunden, innerhalb von 4 Stunden und bis zum nächsten Geschäftstag
- Betriebssystem-Updates
- Intelligente, proaktive Diagnosen und Echtzeit-Warnhinweise für Geräte mit aktivierter Smart Call Home-Funktion

Ist SMARTnet für Sie die richtige Wahl?

Weitere Informationen:

-  [SMARTnet auf einen Blick](#) (PDF – 130 KB)
-  [Datenblatt zu SMARTnet](#) (PDF – 1 MB)
-  [Fragen und Antworten zu SMARTnet](#) (PDF – 2 MB)
- Weitere Informationen zu SMARTnet erhalten Sie [hier](#)

## Smart Net Total Care Service

### Höhere Effizienz und verbessertes Risikomanagement

Cisco Smart Net Total Care Service ist ein Support-Angebot für das gesamte Netzwerk, das die Servicebereitstellung anhand von intelligenten Servicefunktionen vereinfacht und optimiert. Dieses Serviceangebot kombiniert die umfassende Expertise von Cisco im Netzwerkbereich mit maximaler Sicherheit dank Transparenz für alle Netzwerkressourcen. Dank sofort umsetzbarer Informationen zum Netzwerkbetrieb und proaktiver Unterstützung ermöglicht dieser Service eine Steigerung der Betriebseffizienz und eine Minimierung von Risiken.

Dieses integrierte Support-Angebot ermöglicht die umfassende Bestandsverwaltung und -analyse, angepasste Sicherheitswarnungen, proaktive Diagnosen, designierte Betriebsressourcen von Cisco sowie optionale Service Level Agreements und Optimierungsservices, um den Verwaltungsaufwand für Services durch die einheitliche und koordinierte Bereitstellung zu reduzieren. Smart Net Total Care Service ist auf Ihre Unternehmens- und Entwicklungsinitiativen für eine höhere Effizienz und ein verbessertes Risikomanagement ausgerichtet.

## Vorteile von Cisco Smart Net Total Care

- Steigerung der Betriebseffizienz und Senkung der Supportkosten mithilfe intelligenter Funktionen für das gesamte Netzwerk und angepasster Empfehlungen, durch die der Zeit- und Arbeitsaufwand sowie die Kosten für die Verwaltung des Netzwerks reduziert werden.
- Verbesserte Effizienz des Netzwerkbetriebs durch präzise und fundierte Daten, um fundiertere und schnellere Entscheidungen zu ermöglichen.
- Schnellere Servicewiederherstellung und höhere Betriebszeit durch Eskalationsunterstützung für den Netzwerkbetrieb.
- Identifikation und schnellere Behebung systemischer Netzwerkprobleme durch die regelmäßige Kommunikation mit Cisco.
- Höhere Effizienz der Mitarbeiter durch angepasste Schulungen und Supportempfehlungen basierend auf wichtigen Metriken.

Ist Smart Net Total Care für Sie die richtige Wahl?

Weitere Informationen:

-  [Whitepaper – Smart Net Total Care im Detail](#) (PDF – 2,5 MB)
-  [Service-Optimierung durch Integration von intelligenten Funktionen ins Netzwerk](#) (PDF – 81 KB)
-  [Flash-Demo zu Smart Net Total Care](#) (Video – 5:44 Min.)
- Weitere Informationen zu Smart Net Total Care erhalten Sie [hier](#)

## Smart Foundation Service

### Immer ein zuverlässiges Netzwerk

Der Cisco Smart Foundation Service bietet kleinen und mittleren Unternehmen den Support, den sie zur Sicherstellung eines zuverlässigen Netzwerkbetriebs sowie eines reibungslosen Geschäftsablaufs benötigen.

Cisco Smart Foundation Service bietet Folgendes:

- Erweiterter Hardware-Austausch am folgenden Geschäftstag
- Zugriff auf das SMB TAC während der Geschäftszeiten (zwischen 8 Uhr und 17 Uhr) (der Zugriff variiert in Abhängigkeit von der Region)
- Wissensdatenbank für kleine und mittlere Unternehmen auf Cisco.com
- Online-Tools zur Fehlerbehebung in Netzwerken für kleine und mittlere Unternehmen
- Betriebssystem-Updates mit Bugfixes

Ist Smart Foundation Service für Sie die richtige Wahl? Weitere Informationen:

-  [Cisco Smart Foundation auf einen Blick](#)
- Weitere Informationen zu Smart Foundation erhalten Sie [hier](#)

### Partner Support Service

Der Partner Support Service richtet sich an Cisco Partner, die intensiv in ihr Servicegeschäft investiert haben. Im Rahmen dieses Service können Sie die globale Support-Infrastruktur und die Smart Service-Funktionen von Cisco nutzen, um Ihr Service-Portfolio um hochwertige, proaktive technische Supportleistungen zu erweitern. Sie profitieren dabei von der Expertise, den intelligenten Funktionen und den Möglichkeiten zur Serviceautomatisierung von Cisco.

Ist der PSS für Sie die richtige Wahl? Hier finden Sie weitere Informationen:

- PSS – [Übersicht für Partner](#) (PDF, Englisch – 979 KB)
- PSS – [Häufige Fragen](#) (PDF, Englisch – 392 KB)
- PSS – [Datenblatt für Partner](#) (PDF, Englisch – 245 KB)

Weitere Informationen zum PSS erhalten Sie [hier](#).

### Collaborative Professional Services (CPS):

Bewerten Sie die Qualität, erweitern Sie das Angebot, und beschleunigen Sie die Bereitstellung Ihrer Professional Services mit intelligenten Tools, Unterstützung durch kompetente Mitarbeiter und reproduzierbaren Best Practices von Cisco. Erweitern Sie Ihr Know-how im Hinblick auf Technologien und Architekturen, um hochwertige Serviceleistungen wie Planung, Design und Optimierung von Cisco Lösungen bereitzustellen.

- **Expandieren Sie in neue Märkte und Regionen** – dank innovativen Service- und Technologielösungen.
- **Stellen Sie Services schneller und effizienter bereit** – durch Technologiekompetenz, Bewertungen und wiederholbare Best Practices.
- **Nutzen Sie Veränderungen am Markt** – durch die reibungslose Umsetzung der Migration Ihrer Kunden zu neuen Technologien.

CPS im Überblick – [Kurzreferenz](#) (PDF, Englisch – 285 KB)

Weitere Informationen zu Collaborative Professional Services erhalten Sie [hier](#).



# Service-Tools

Service-Tool	Funktionen	URL
SVO-Tool	Tool zum Einreichen einer Servicebestellung für ein Hardware-Ersatzteil	<a href="#">RMA Service-Tools</a>
TAC Service Request-Tool	Tool zum Erstellen eines Servicetickets	<a href="#">TAC Service Request-Tool</a>
SAMT	Tool zur Aktualisierung von Verträgen entsprechend der CCO-Benutzerprofile, um z. B. Berechtigungen zum Erstellen von Servicetickets oder Retouren genehmigungen zu vergeben	<a href="#">Service Access Management-Tool</a>
PMC	Messung und Verwaltung Ihrer Leistung in Abhängigkeit der Anforderungen von Service-Programmen	<a href="#">PMC 2.0</a>
CSCC	Zum Anzeigen, Aktualisieren und Verwalten von Cisco Serviceverträgen	<a href="#">CSCC</a>
Erweiterte eingeschränkte Lebenszeitgarantie für Hardware	Bietet Partnern Informationen zu Produkten mit eingeschränkter Lebenszeitgarantie	<a href="#">Erweiterte LLW</a>
E-Consulting	Cisco E-Consulting für Partner ist ein automatisierter e-Consultant, der eine umfassende Überprüfung Ihrer Geschäftsabläufe durchführt, und anhand der Daten eine detaillierte Momentaufnahme Ihrer derzeitigen Leistung erstellt.	<a href="#">E-Consulting</a>
Website für Services-Schulungen	Auf dieser Website werden Kenntnisse über den Vertrieb von Cisco Services vermittelt.	<a href="#">Portal für Services-Schulungen</a>
Services für Partner	Nutzen Sie diese Website, um Ihr Servicegeschäft auszubauen und zu optimieren und um sich über Services zu informieren, die Sie Ihren Kunden verkaufen und bereitstellen können. Sie können sich zudem mit Tools und anderen Ressourcen zur Entwicklung neuer Fähigkeiten und zur Erweiterung Ihres Fachwissens vertraut machen, um die Anforderungen Ihrer Kunden noch besser zu erfüllen.	<a href="#">Services für Partner</a>
Globale Preisliste für Services	Über diese Preisliste haben Partner einfachen Zugriff auf Preisinformation für Cisco Services.	<a href="#">Globale EMEAR-Preisliste für Services</a>

# Vertrieb und Support

## Cisco Services-Vertriebssupport

Österreich und Schweiz	+44 (0)1223 582204
Deutschland	+44 (0)1223 582205

## Cisco Smart Services Bureau

Das Cisco Smart Services Bureau bietet umfassenden Support für Smart Services und erstellt Smart Service-Angebote, mit denen Sie Geschäftsmöglichkeiten schneller nutzen können. Die Mitarbeiter beim Smart Service Bureau sind speziell geschult, um Problemen zu identifizieren und zu beheben und verweisen Sie an den zuständigen Support-Kontakt oder an nützliche Ressourcen, mit denen Sie Probleme selbst lösen können. Das Smart Services Bureau bietet Support per E-Mail oder Telefon für Smart Care-Partner.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Telefon: +31-20-485-4321

Das Smart Services Bureau steht von 8 Uhr bis 2 Uhr MEZ telefonisch zur Verfügung.

E-Mail: [ask-smart-services@cisco.com](mailto:ask-smart-services@cisco.com)

## Service Support Center (SSC)

Das Service Support Center bietet Updates und Support für Partner, die Cisco Serviceverträge verwalten und Angebote erstellen bzw. Bestellungen abwickeln. Die Mitarbeiter des SSC stellen so sicher, dass Sie Zugriff auf die neuesten Informationen und auf Lösungsansätze für aufgetretene Probleme haben.

# Partner Marketing Central (PMC)

Partner Marketing Central bietet Ihnen eine Reihe von Services, mit denen Sie den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens und die Nachfrage steigern können. Darüber hinaus können diese zur Erweiterung Ihrer Kontaktdatenbank beitragen. PMC bietet Zugriff auf eine Vielzahl von Kampagnenressourcen, die an Ihre jeweiligen Marketinganforderungen anpassbar sind. Unabhängig davon, ob Sie eine Veranstaltung planen, Direktmailing-Material erstellen oder Telemarketing-Aktivitäten durchführen möchten, PMC unterstützt Sie bei der Planung, Erstellung und Umsetzung Ihrer Marketing-Pläne.

PMC hilft Ihnen dabei, den Erfolg Ihrer Kampagnen zu messen und Berichte zu erstellen. Hierzu steht ein benutzerfreundliches Tool zur Verfügung, mit dem Sie eine Reihe von Metriken für Ihre Kampagnen verfolgen können (z. B. Bounce-, Öffnungs- und Click-Through-Raten). PMC übernimmt somit die Rolle eines virtuellen Kampagnen-Managers für alle Ihre Marketinganforderungen.

Link zu PMC: [www.cisco.com/go/partnermarketing](http://www.cisco.com/go/partnermarketing)

## Starten Sie durch!

Nutzen Sie die nachfolgenden Schulungsmodule, um sich mit der Verwendung von Partner Marketing Central vertraut zu machen.

- **Starten Sie durch:** Informationen zur individuellen Anpassung von Partner Marketing Central.
- **Kampagnen-Center:** Einzelheiten zur Erstellung benutzerdefinierter Marketingressourcen.
- **Veranstaltungs-Center:** Erläuterungen zur Planung, Durchführung und Verwaltung von Kundenveranstaltungen.
- **Kurzreferenz:** Kurzreferenz zur Verwendung des Kampagnen-Centers und des Veranstaltungs-Centers.

## Partner-Support – Wir helfen gerne

Ihr Erfolg mit Partner Marketing Central ist von entscheidender Bedeutung für uns. Wenn Sie Unterstützung für das Tool, bei der Suche nach einer Kampagne oder beim Erstellen einer Veranstaltung benötigen, sind wir Ihnen gerne behilflich. Wenden Sie sich unter 888-627-8775 an die Virtual Marketing Organization, oder senden Sie eine E-Mail an die [Partner Marketing Central-Hilfe](#)

# Collaborate Now

## Überblick

Cisco Collaborate Now ist die primäre Partner-Promotion für den Vertrieb von Cisco Collaboration-Lösungen und bietet attraktive Rabatte für das gesamte Collaboration-Portfolio für eine Vielzahl an Verkaufschancen.

- Kunden, die die Zusammenarbeit auf die nächste Ebene heben möchten, können ein Upgrade auf die neueste, standortbasierte Lösung durchführen oder auf Cisco Cloud-Collaboration-Services umsteigen.
- Der vorteilhafte Preis erleichtert Kunden die Entscheidung zum Ersatz älterer Systeme von Mitbewerbern.
- Neue und bestehende Kunden können die Vorteile der innovativen Videoprodukte von Cisco nutzen.
- Partner, die auf kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert sind, finden wettbewerbsfähige Preise für führende Technologien von Cisco für dieses aufstrebende Marktsegment.

Das Angebot gilt bis zum 30. Juli 2016.

Im Rahmen dieses Programms unterstützt Cisco seine Partner beim Ersatz von Collaboration-Lösungen von Mitbewerbern und der damit verbundenen Erweiterung ihres Kundenstamms.

Mit Collaboration Breakaway PLUS können Sie jedes Mal das gesamte Cisco Collaboration-Portfolio mit Sprach-, Video- und Collaboration-Anwendungen verkaufen und die Kundennachfrage erhöhen.

## Beschreibung

Collaboration Now honoriert Partner, die neue Kunden und Kunden mit Plattformen von anderen Anbietern für Cisco Collaboration- und Videolösungen gewinnen.

Das Angebot umfasst nicht nur einen attraktiven Produktrabatt, sondern bietet darüber hinaus ein zusätzliches Angebot für Services, eine Finanzierungsmöglichkeit über Cisco Capital und Ressourcen für die Nachfragegenerierung.

## Vereinfachter Prozess

Die Collaboration Now-Promotion zeichnet sich insbesondere durch die einfache Nutzung aus.

## Programmelemente

### Welche Geschäftsmöglichkeiten qualifizieren für die Promotion?

1. Austausch von Mitbewerbersystemen – in den Bereichen Telefonanlagen (PBX), Telepresence, Webkonferenzen und Kundenkontakt (Contact Center)
2. Upgrade auf Vor-Ort- oder Cloud-Lösungen: Upgrade vorhandener Anrufsteuerungslösungen der Kunden auf aktuelle Versionen oder eine HCS-Lösung
3. Förderung des Wachstums im Midmarket-Segment: Verkauf der BE6000- oder BE7000-Lösung an Midmarket-Kunden (unter 1.000 Endbenutzer)
4. Video Everywhere: Verkauf einer Videolösung mit einem Listenpreis von 50.000 USD (oder 25.000 USD, wenn Cloud Collaboration Meeting Rooms im Lieferumfang enthalten ist) aus der Palette der qualifizierten Produkte

### Qualifizierte Mitbewerberlösungen

Für Unified Communications	Avaya, Microsoft, Alcatel, Aastra/Ericsson, Mitel, Siemens, Tadiran, Panasonic, Genesys, Citrix
Für TelePresence	Polycom, Lifesize, Teliris, HP, Sony, Huawei, Aethra

### Fristen:

Die Frist für die Registrierung von Geschäftsabschlüssen im Rahmen von Collaboration Breakaway PLUS endet am 26. Januar 2013. Buchungen müssen bis spätestens 27. April 2013 eingereicht werden.

## Kombinationsmöglichkeiten

Collaboration Now kann mit dem VIP-, OIP- und TIP-Programm kombiniert werden.

Diese Promotion kann nicht in Verbindung mit den folgenden Programmen verwendet werden:

- Cisco Technology Migration-Programm (TMP)

Cisco Partner werden

Cisco verkaufen und vermarkten

Finanzierung mit Cisco Capital

Cisco Tools

Partner-Support erhalten

Abkürzungen

Partner Marketing  
CentralCollaboration-  
ProgrammeData Center-  
ProgrammeIncentives zur Registrierung  
von GeschäftsabschlüssenRentabilitäts-  
programmeProgramm-  
kombinationen

Collaborate Now

## Verwandte URLs und Tools

Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://www.cisco.com/go/collaboratenow>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Bei Fragen senden Sie eine E-Mail an [collaboratenow@cisco.com](mailto:collaboratenow@cisco.com)

# Cisco UCS Advantage Trade-In-Promotion

## Überblick zur Promotion

- Bieten Sie Ihren Kunden attraktive Gutschriften für die Inzahlungnahme von älteren HP-Servern und -Blade-Infrastrukturen gegen neue UCS-Blades und -Infrastrukturen.
- Empfehlen Sie bestehenden Kunden mit UCS M1-/M2-Servern, ein Upgrade auf die neuen UCS B200/B420 M3-Server und -Infrastrukturlösungen durchzuführen.

## Programmdetails

- Zu den Produkten, die in Zahlung genommen werden, gehören Blade- und Rack-Server von Cisco und HP, HP Blade-Chassis, Cisco UCS IO-Module der Serie 2100 und Cisco UCS Fabric Interconnects der Serie 6100
- Auszutauschende Produkte
  - Cisco B200 und B420 M3 Blades, UCS Blade-Chassis, UCS IO-Module der Serie 2200 und UCS Fabric Interconnects der Serie 6200 in konfigurierbaren UCS Blade-Systemen
- Weitere Informationen zu allen qualifizierten SKUs finden Sie unter den austauschbaren Produkten in der TMP-Engine

## Programmanforderungen

- Die Teilnahme am Cisco TMP-Programm steht allen registrierten und zertifizierten Partnern offen
- Die Partner müssen über eine der beiden folgenden Cisco Spezialisierungen verfügen: 1) Cisco Data Center-Architecture-Spezialisierung oder 2) Cisco Unified Computing Technology-Spezialisierung, damit sie Gutschriften für die Inzahlungnahme für ein Angebot in Anspruch nehmen und UCS Blade-Server der B-Serie sowie Infrastrukturprodukte weiterverkaufen können
- Die Partner müssen die Registrierung beim TMP-Programm jährlich erneuern
- Geräte für die Inzahlungnahme von Cisco oder HP müssen innerhalb von 180 Tagen nach der endgültigen Auslieferung an Cisco zurückgesendet werden

## Verwandte URLs und Tools

[www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/ucs\\_tradein.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_tradein.html)

# UCS Partner Pricing

## Überblick

Preisgestaltung für Partner für Unified Computing System (UCS)-Produkte.

### UCS Partner Pricing

Autorisierte\* Cisco Partner können automatisch einen **Nachlass von 61 %** auf den Listenpreis erhalten, wenn Sie den Standardprozess für die schnelle Angebotserstellung („Quick Quote“) im Cisco Commerce Workspace verwenden.

Partner in Europa, dem Nahen Osten und Afrika erhalten 61 % Rabatt auf den Listenpreis.

Partner in Russland erhalten 57 % Rabatt auf den Listenpreis.

### OIP-, SIP- und TIP-Rabatt auf UCS-Produkte

Darüber hinaus bietet Cisco autorisierten\* Partnern einen Rabatt von bis zu 65 % auf den Listenpreis von UCS-Produkten bei genehmigten OIP-, SIP- und TIP-Geschäftsmöglichkeiten.

**Kombination mit VIP** – UCS-Produkte sind für den untergeordneten Programmzweig VIP Data Center Unified Computing qualifiziert.

Autorisierte\* Cisco Partner können von nachträglichen VIP-Zahlungen für qualifizierte UCS-Produkte profitieren. Unter [www.cisco.com/go/skus](http://www.cisco.com/go/skus) finden Sie eine Liste mit den qualifizierten Produkten.

### Kombination mit Smart Plays

Die Smart Plays Promotion-Pakete sind NICHT mit OIP, SIP oder TIP kombinierbar und können zu den Konditionen des UCS Partner Pricing (61 % Rabatt) erworben werden.

Möglich sind jedoch Kombinationen aus Smart Plays-Lösungspaketen und Erweiterungspaketen mit OIP-, SIP- und TIP-Rabatten.

Keines der Smart Plays-Pakete (Promotion-, Lösungs- und Erweiterungspakete) kann mit VIP kombiniert werden.

\* Die UCS C-Serie ist verfügbar für Cisco Registrierte Partner und Partner einer höheren Stufe; die UCS B-Serie ist Partnern mit DCA- oder UCT-Spezialisierung vorbehalten.

## Wer kann teilnehmen?

Die UCS C-Serie steht Cisco Registrierten Partnern und Partnern einer höheren Stufe zur Verfügung.

Die UCS B-Serie ist auf Partner mit DCA- und UCT-Spezialisierung beschränkt.

## Beschreibung

**Gültigkeitsdatum:** gültig ab 28. Juli 2013

### UCS Partner-Preise

Autorisierte\* Cisco Partner können automatisch einen **Nachlass von 61 %** auf den Listenpreis erhalten, wenn Sie den Standardprozess für den schnellen Kostenvoranschlag in Cisco Commerce Workspace verwenden. Der Rabatt von bis zu 61 % gilt nur für UCS-Produkte

- Die Preisgestaltung für die Auftragserfüllung durch 2-Tier-Partner/Vertriebspartner muss von den Value Added Resellern mit ihrem autorisierten Cisco Distributor verhandelt werden.
- Es sind keine zusätzlichen Schritte erforderlich, d. h. eine Genehmigung vom Partner Account Manager, Account Manager oder Programm-Manager ist nicht erforderlich.
- Es werden keine weiteren Promotion-Rabatte gewährt, einschließlich TMP.

## OIP-, SIP- und TIP-Rabatt auf UCS-Produkte

Cisco bietet autorisierten\* Partnern einen Rabatt von bis zu 65 % auf den Listenpreis von UCS-Produkten bei genehmigten OIP-, SIP- und TIP-Geschäftsmöglichkeiten.

- In Europa, Nahost und Afrika bieten die OIP-, SIP- und TIP-Programme einen inkrementellen Rabatt in Höhe von 4 % – UCS-Produkte erhalten somit 61 % + 4 % = 65 %
- In Russland bieten die OIP-, SIP- und TIP-Programme einen inkrementellen Rabatt in Höhe von +8% – UCS-Produkte erhalten somit 57 % + 8 % = 65 %
- Alle OIP-, SIP- und TIP-Aufträge müssen die üblichen AGB erfüllen
- Die OIP-, SIP- und TIP-Registrierungen müssen vom lokalen Cisco AM, PAM und vom zuständigen Programm-Team überprüft und genehmigt werden.

\* Die UCS C-Serie ist verfügbar für Cisco Registrierte Partner und Partner einer höheren Stufe; die UCS B-Serie ist Partnern mit DCA- oder UCT-Spezialisierung vorbehalten.

## Verwandte URLs und Tools

### DCV Smart Plays-Website:

[http://www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/cisco\\_smartplay\\_promo.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco_smartplay_promo.html)

### Cisco Commerce Workspace

[http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce\\_workspace.html](http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html)

### VIP-SKU-Liste:

[www.cisco.com/go/skus](http://www.cisco.com/go/skus)





# New Account Breakaway: UCS-Server und Nexus Switches

## Überblick

Die Advanced New Account Breakaway Promotion für Cisco Unified Computing System (UCS)- und Nexus Switching-Produkte für Rechenzentren bietet Vergütungen für Partner, die neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und Geschäfte mit Kunden abschließen, die zuvor noch keine UCS- oder Nexus-Produkte erworben haben.

## Beschreibung

Diese Promotion richtet sich nur an Kunden, die bisher noch keine Cisco UCS- oder Nexus-Produkte erworben haben, d. h. an Erstkäufer von UCS- oder Nexus-Lösungen. Die Geschäftsmöglichkeit muss darüber hinaus vom Partner verfolgt worden sein (d. h. ausschließlich vom Partner identifiziert und bis zum Abschluss durchgeführt werden).

Als Kunde gilt hierbei ein eigenständiges Unternehmen, das die unabhängige Entscheidungsgewalt über IT- und Netzwerksysteme sowie über Betriebsabläufe, Budgetverwaltung und Einkäufe hat.

Cisco behält sich das Recht vor, endgültige Entscheidungen je nach Einzelfall zu treffen.

## Nützliche Tipps

- Zeitraum für die Registrierung von Geschäftsabschlüssen: bis zum 29. Juli 2016; Zeitraum für Buchungen: 6 Monate nach Genehmigung des registrierten Geschäftsabschlusses oder 27. Januar 2017 (je nachdem, welcher Fall zuerst eintritt)
- Registrieren Sie Ihre am weitesten fortgeschrittenen Geschäftsabschlüsse zuerst

## Weitere Informationen

Vorteile der Promotion: Vergütung und Schutz von Partnern, die neue Geschäftsmöglichkeiten für UCS- oder Nexus-Produkte verfolgen und identifizieren und diese an Kunden verkaufen, die bisher noch keine UCS- oder Nexus-Produkte erworben haben.

- Honoriert Partner, die frühzeitig im Vertriebs- und Designzyklus investieren
- Erhebliche Steigerung der Hardware-Gewinnmargen für Partner
- Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Partner und von Cisco gegenüber Mitbewerbern
- Verstärkte Integration von Cisco Lösungen für Rechenzentren bei Bestandskunden unserer Partner

## Verwandte URLs und Tools

[http://www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/ucs\\_breakaway\\_promotion.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_breakaway_promotion.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

EMEA ANAB-Support: [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit dem Stichwort Advanced-New-Account-Breakaway in der Betreffzeile

# Enablement-Katalog

## Überblick

Dieser Katalog beinhaltet geeignete Aktivitäten und neue Schulungen unserer Learning Partner-Community. Cisco Partner erhalten so einen klaren Überblick über die verfügbaren Optionen und können unter einem umfangreichen Angebot wählen. Auf diese Weise können sie sich von ihren Mitbewerbern differenzieren und ihr Unternehmenswachstum fördern.

Zusammen mit Intel, einem unserer führenden Technologiepartner, haben wir eine Aktion ins Leben gerufen, in deren Rahmen Cisco Partner in jedem Quartal eine begrenzte Anzahl von Aktivitäten zu einem Rabatt von 50 % durchführen können. Aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit empfiehlt es sich, möglichst früh einen Antrag einzureichen. Füllen Sie zum Anfordern einer Aktivität das Online-Antragsformular aus ([hier klicken](#))

## Verkaufsförderung

In diesem Abschnitt finden Sie eine breite Palette von Aktivitäten zur Verkaufsförderung. Die Zielgruppe für diese Aktivitäten sind Vertriebsmitarbeiter, Account Manager und Presales-Techniker unserer Partner. Die UCS-Vertriebsschulungen behandeln sowohl Grundlagen als auch weiterführende Themen und vermitteln Vertriebsmitarbeitern die erforderlichen Kenntnisse, um effektive Verkaufsgespräche mit den geschäftlichen Entscheidungsträgern und Führungskräften ihrer Kunden zu führen.

## Förderung technischer Kenntnisse

Die Förderung technischer Kenntnisse bildet eine wichtige Grundlage für ein erfolgreiches Gespräch mit Kunden. Die Zielgruppe für diese Aktivitäten sind neue und erfahrene Techniker für Installation/Design, die bisher noch nicht mit der UCS-Architektur gearbeitet haben. Wir empfehlen, dass neue Techniker an der 5-tägigen Schulung teilnehmen. Für Techniker mit Erfahrung im Bereich X86-Server sollte die kürzere 2-tägige Schulung ausreichen.



\* Es können zusätzliche Reisekosten anfallen.

Typ	Beschreibung	Zielgruppe (max. Anzahl von Plätzen)	Dauer in Tagen	Partnerkosten in USD	Anbieter	Weitere Informationen
<b>ACI</b>						
Verkaufsförderung	Schulung für ACI Account Manager	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	3.000*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
Förderung technischer Kenntnisse	Erfolg bei ACI-Engagements (ACI-Win-SE)	Systemtechniker des Partners (16)	2	7.000*	Firefly	<a href="#">Hier klicken</a>
<b>Computing</b>						
Verkaufsförderung	Workshop zur Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten für das UCS	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	2.750*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Anwendungsbasierte Geschäftsmöglichkeiten für Account Manager	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	5.250*	Firefly	<a href="#">Hier klicken</a>
	Konvergente Infrastrukturen für Account Manager	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	2.750*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Verkauf von FlexPod	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	2.500*	Cluster Learning	<a href="#">Hier klicken</a>
	VersaStack mit ACI für Account Manager	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	3.000*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Partner-Workshop für UCS Mini	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	2.500*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Workshop zur Positionierung des UCS im Wettbewerb (einschließlich hyper-konvergenter Lösungen)	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	2.500*	Global Knowledge	<a href="#">Hier klicken</a>
	Verkauf des Cisco Hybrid IT-Angebots (an Geschäftsbereiche)	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	3.075*	Cluster Learning	<a href="#">Hier klicken</a>
	UCS – Verkauf von Infrastructure-as-a-Service (IaaS) an Führungskräfte	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	3.075*	Cluster Learning	<a href="#">Hier klicken</a>
Förderung technischer Kenntnisse	UCS-Spezialisierungsschulung für System- und Außendiensttechniker	System-/Außendiensttechniker des Partners (16)	5	12.275*	Firefly	<a href="#">Hier klicken</a>
	UCS-Design-Workshop	Systemtechniker des Partners (16)	2	6.775*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	UCS-Fast-Path-Installation	Systemtechniker des Partners (16)	2	7.765*	NIL	<a href="#">Hier klicken</a>
	HyperFlex für Systemtechniker	Systemtechniker des Partners	1	4950*	NIL	<a href="#">Hier klicken</a>
	HyperFlex für Außendiensttechniker	Außendiensttechniker des Partners	2	7950*	NIL	<a href="#">Hier klicken</a>
	Konvergente Infrastrukturen für Systemtechniker	Systemtechniker des Partners (16)	1	2.500*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Architektur, Design und Bereitstellung von FlexPod	Systemtechniker des Partners (16)	2	4.500*	Cluster Learning	<a href="#">Hier klicken</a>
	VersaStack-Administration für Systemtechniker	Systemtechniker des Partners (16)	2	6.500*	Fast Lane	<a href="#">Hier klicken</a>
	Bereitstellung der Red Hat Enterprise Linux OpenStack-Plattform auf dem Cisco UCS	Systemtechniker des Partners (16)	2	7.000*	Firefly	<a href="#">Hier klicken</a>

Cisco Partner werden

Cisco verkaufen und vermarkten

Finanzierung mit Cisco Capital

Cisco Tools

Partner-Support erhalten

Abkürzungen

Partner Marketing  
CentralCollaboration-  
ProgrammeData Center-  
ProgrammeIncentives zur Registrierung  
von GeschäftsabschlüssenRentabilitäts-  
programmeProgramm-  
kombinationen

Cisco UCS Advantage Trade-In-Promotion

UCS Partner Pricing

New Account Breakaway: UCS-Server und Nexus Switches

Enablement-Katalog

Lösungen						
Big Data						
Verkaufsförderung	Big Data 101 – Big Data und Datenanalysen (virtuell)	Partner Sales Force	90 Min.	Frei	Cisco – PEC	<a href="#">Hier klicken</a>
	Big Data 102 – Big Data und Datenanalysen (virtuell)	Partner Sales Force	90 Min.	Frei	Cisco – PEC	<a href="#">Hier klicken</a>
	Big Data 103 – Big Data und Datenanalysen (virtuell)	Partner Sales Force	90 Min.	Frei	Cisco – PEC	<a href="#">Hier klicken</a>
	Umsatzsteigerung durch Big-Data	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	4.125*	Innovise	<a href="#">Hier klicken</a>
Desktop-Virtualisierung						
Verkaufsförderung	Citrix & Cisco Mobile Workspace-Lösungen (CCMWS)	Vertriebsmitarbeiter des Partners (20)	1	3.250*	Innovise	<a href="#">Hier klicken</a>
Verkaufsförderung/Förderung technischer Kenntnisse	Verkauf von Cisco Powered Desktop-as-a-Service mit Citrix	Vertriebsmitarbeiter des Partners (16)	1	3.250*	Innovise	<a href="#">Hier klicken</a>
Software						
Verkaufsförderung	Cisco ONE für Data Center	Partner Account Manager	1	3395*	NIL	<a href="#">Hier klicken</a>
Förderung technischer Kenntnisse	UCS Director-Grundlagen (mit Laborübungen)	System-/Außendiensttechniker des Partners (16)	3	9.250*	VZURE	<a href="#">Hier klicken</a>
	UCS Director-Orchestrierung (mit Laborübungen)	System-/Außendiensttechniker des Partners (16)	2	7.000*	VZURE	<a href="#">Hier klicken</a>
	Enterprise Cloud Suite-Grundlagen (mit Laborübungen)	System-/Außendiensttechniker des Partners (16)	3	9.250*	VZURE	<a href="#">Hier klicken</a>

# Portfolio der Partner-Incentives



## Incentive-Programme und Promotions von Cisco für Rentabilität bei unseren Partnern

Diese Übersicht soll den Cisco Partnern die jeweils relevantesten Incentives für ihre Zielsegmenten oder Architekturen veranschaulichen. Sie zeigt eine Auswahl der wichtigsten Incentives mit Vorabrabatten und Back-End-Zahlungen, um einen einfachen Überblick über das Portfolio für spezifische Marktsegmente oder Architekturen zu geben. Darüber hinaus werden Vertriebszenarien zur Verfügung gestellt, die zeigen, wie die Partner Incentives miteinander kombinieren und so ihre Rentabilität steigern können.

[www.cisco.com/go/portfolio](http://www.cisco.com/go/portfolio)

Das Portfolio steht derzeit nur in Englisch zur Verfügung.

# Cisco Incentive-Snapshots



- Die Incentive-Snapshots bieten eine Liste aller verfügbaren Programme und Promotions. Sie enthalten zudem eine Beschreibung der Promotions, das Ablaufdatum und Informationen zu Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Incentives.
- Die Liste wird monatlich aktualisiert und ist in folgende Abschnitte unterteilt:
  1. Incentives, die über Distributoren und bei einer Direktbestellung bei Cisco zur Verfügung stehen
  2. Incentives, die nur über Distributoren zur Verfügung stehen
  3. Incentives, die nur bei einer Direktbestellung bei Cisco zur Verfügung stehen

Das Dokument kann unter der folgenden Adresse heruntergeladen werden:

<http://www.cisco.com/web/UK/programpromotions>

# Hunting (ehemals OIP)

## Überblick

Das Cisco Hunting Incentive-Programm wurde entwickelt, um die Rentabilität und den Erfolg von Channel-Partnern zu steigern. Beim Cisco Hunting Incentive-Programm erhalten unsere Partner Vergütungen für die aktive Identifikation, Entwicklung und Umsetzung von Geschäftsmöglichkeiten in Zielmarktsegmenten. Im Rahmen des Programms werden Geschäftsabschlüsse des Partners registriert, um dessen Presales-Investition zu schützen und ihm zu ermöglichen, die Verkaufschance erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

## Programmelemente

- Kunden aus dem öffentlichen Sektor sind zur Teilnahme am Hunting Incentive-Programm berechtigt.
- Das Hunting Incentive-Programm ist jetzt das einzige Incentive-Programm in EMEAR und umfasst PSPP Hunting sowie die Hunting-Elemente des Assessment Led Selling-Programms und der Collaborate Now- und Advanced New Account Breakaway-Promotions.

## Beschreibung

### Programmziel

Das Programm soll zur Rentabilität von Resellern von Cisco beitragen. Zu diesem Zweck erhalten diese Vergütungen für die Erschließung, aktive Verfolgung und Umwandlung neuer Geschäftsmöglichkeiten. Dabei sollen insbesondere die Kosten ausgeglichen werden, die ein Partner für die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten aufbringen muss.

### Qualifizierte Endkunden

Die folgenden Endbenutzertypen sind zur Teilnahme am Incentive-Programm berechtigt:

1. **Benannte Enterprise-Kunden/nicht prognostizierte Geschäftsmöglichkeiten.** Ein benannter Enterprise-Kunde ist ein Endbenutzer, bei dem es sich um eine legale Handelsfirma oder -organisation handelt, die in der Cisco Liste der benannten Enterprise-Kunden aufgeführt ist. Dazu gehören auch Tochtergesellschaften dieser

benannten Kunden. Im Rahmen des Incentive-Programms werden benannte Enterprise-Kunden als Unternehmen mit in der Regel mehr als 1.000 Mitarbeitern definiert. Hinweis 1: Cisco Global Enterprise Theatre-Kunden (GET-Kunden) sind nicht für Geschäftsmöglichkeiten im Rahmen des Hunting Incentive-Programms qualifiziert. Geschäftsabschlüsse, die für GET-Kunden und ihre Tochtergesellschaften eingereicht werden, werden nicht für das Incentive-Programm zugelassen.

2. **Benannte Commercial-Kunden/nicht prognostizierte Geschäftsmöglichkeiten.** Ein benannter Commercial-Kunde ist ein Endbenutzer, bei dem es sich um eine legale Handelsfirma oder -organisation handelt, die in der Cisco Liste der benannten Commercial-Kunden aufgeführt ist. Dazu gehören auch Tochtergesellschaften dieser benannten Kunden. Im Rahmen des Incentive-Programms werden benannte Commercial-Kunden als Unternehmen mit in der Regel zwischen 100 und 1.000 Mitarbeitern definiert.
3. **Nicht benannte Small Business-Kunden.** Bei diesem Incentive-Programm ist ein nicht benannter Small Business-Kunde ein legitimer Kunde in einem teilnehmenden Land, der nicht in der Liste der benannten Kunden von Cisco aufgeführt ist. Falls Unsicherheit darüber besteht, ob es sich um einen legitimen Endbenutzer handelt (d. h. einen nicht benannten Kunden), ist der Reseller dafür verantwortlich, nachzuweisen, dass es sich um einen legitimen Endbenutzer handelt. Im Rahmen des Incentive-Programms werden nicht benannte Small Business-Kunden als Unternehmen mit in der Regel weniger als 100 Mitarbeitern definiert.
4. **Benannte Service Provider-Kunden/nicht prognostizierte Geschäftsmöglichkeiten** Ein benannter Service Provider-Kunde ist ein Endbenutzer, bei dem es sich um eine legale Handelsfirma oder -organisation handelt, die in der Cisco Liste der benannten Service Provider-Kunden aufgeführt ist. Dazu gehören auch Tochtergesellschaften dieser benannten Kunden. Im Rahmen des Incentive-Programms werden benannte Service Provider-Kunden als Unternehmen definiert, die den Markt mit ITK-Services bedienen.
5. **Nicht benannte Service Provider-Kunden.** Bei diesem Incentive-Programm ist ein nicht benannter Service Provider-Kunde ein legitimer Kunde in einem teilnehmenden Land, der nicht in der Liste der benannten Kunden von Cisco aufgeführt ist. Falls Unsicherheit darüber besteht, ob es sich um einen legitimen Endbenutzer handelt (d. h. einen nicht benannten Kunden), ist der Reseller dafür verantwortlich, nachzuweisen, dass es sich um einen legitimen Endbenutzer handelt. Im Rahmen des Incentive-Programms werden nicht benannte Service Provider-Kunden als Unternehmen definiert, die den Markt mit ITK-Services bedienen.

6. **Nicht benannte und benannte Kunden des öffentlichen Sektors.** Nachfolgend sind die Änderungen aufgeführt, die mit der Einführung von GDR in Kraft treten. PSPP Hunting wurde in das Hunting Incentive-Programm integriert. Dies ist jetzt das einzige Hunting Incentive-Programm für EMEAR. Kunden des öffentlichen Sektors werden von Cisco in fünf Markt-Unterkategorien eingeteilt: Bildungswesen, kommunale Verwaltung, Landesregierung, Verteidigung und nationale Sicherheit und Gesundheitswesen.

Die folgenden Arten von Geschäftsmöglichkeiten für Kunden des öffentlichen Sektors sind für das Incentive-Programm qualifiziert.

**Von Cisco verwaltete Kunden des öffentlichen Sektors:** Ein benannter Kunde ist ein Endbenutzer, bei dem es sich um eine legale Handelsfirma oder -organisation handelt, die in der Cisco Liste der benannten Kunden des öffentlichen Sektors in einem qualifizierten Land aufgeführt ist. Tochtergesellschaften von benannten Kunden des öffentlichen Sektors sind ebenfalls zur Teilnahme am Incentive-Programm berechtigt. Endbenutzer, die als Cisco Enterprise-Kunde klassifiziert sind, sind nicht zur Teilnahme berechtigt.

**Nicht benannte und Cisco Commercial-Kunden des öffentlichen Sektors:** Im Rahmen des Incentive-Programms ist ein qualifizierter, nicht benannter bzw. Commercial-Kunde des öffentlichen Sektors ein legitimer Endbenutzer in einem qualifizierten Land, der nicht in der Cisco Liste der benannten Kunden des öffentlichen Sektors aufgeführt ist, der jedoch trotzdem unter die nachfolgenden Definitionen für den öffentlichen Sektor fällt. Bei Uneinigkeiten unterliegt es der Verantwortung des Partners zu beweisen, dass der Endbenutzer ein legitimer Kunde des öffentlichen Sektors ist. So ist beispielsweise nicht jede Schule in der Cisco Definition der benannten Kunden enthalten. Basierend auf den nachfolgenden Definitionen wird sie jedoch als nicht benannter Kunde des öffentlichen Sektors im Small Business-Segment des öffentlichen Sektors klassifiziert.

Qualifikation für den öffentlichen Sektor entsprechend der Definition von Cisco – siehe unten:

**Landesregierung:** Länder- und Bundesregierung, einschließlich Ministerien (Innen- und Außenministerium und Botschaften, Steuern, Justiz, Transport, Sozialversicherung, Rentensystem usw.) sowie untergeordnete Behörden auf Bundes- und Länderebene.

**Kommunale Verwaltung:** Regionale und kommunale Verwaltungseinrichtungen, einschließlich regionale, Städte- und Gemeindeverwaltungen, darunter Wohltätigkeitsorganisationen/Nichtregierungsorganisationen (NGOs)/kirchliche Einrichtungen

**Verteidigung und Nationale Sicherheit:** Nationale Einrichtungen, die über ausreichende Befugnis und die erforderlichen Ressourcen zur Verteidigung eines Landes gegen physische Bedrohungen (sowohl ausländische als auch inländische) verfügen.

**Gesundheitswesen:** öffentlich und privat; zentrale und regionale Gesundheitsbehörden, Universitätskrankenhäuser, Krankenhäuser, Kliniken, Ärzte. Öffentliche oder gemeinnützige Gesundheitsstiftungen und -organisationen.

**Bildungswesen:** öffentlich und privat; nationale Forschungs- und Bildungsnetzwerke (National Research & Education Networks, NREN), regionale Bildungsnetzwerke (Regional Education Networks, REN), Universitäten, akademische/wissenschaftliche Forschungsinstitute\*, Hochschulen, Schulsysteme und Schulen.

#### Hinweis:

Die Incentive-Prämien werden nur ausgezahlt, wenn für diese Kunden derzeit keine prognostizierten Geschäftsmöglichkeiten bestehen, die von einem anderen Reseller oder von einem Cisco Account Manager in der internen Vertriebsprognose von Cisco identifiziert wurden. Dies wird von einem Senior Sales Manager oder Sales Director für dieses Kundensegment überprüft.

Mitarbeiter von Cisco, die im Rahmen geheimer Absprachen mit einem Partner zusammenarbeiten, um falsche Ansprüche geltend zu machen, sich zu bereichern oder die Vorteile des Programms in unlauterer Weise zu nutzen, verstoßen gegen den Cisco Verhaltenskodex.

Der Incentive kann nicht für Partnerkäufe verwendet werden, bei denen der Partner bzw. ein beliebiger Cisco Partner der Endbenutzer ist. Für diese Käufe empfiehlt Cisco die Nutzung des Not-for-Resale-Programms (falls verfügbar) oder anderer zutreffender Programme.

## Zur Teilnahme berechtigte Cisco Partner

Nur für Partner mit Select-, Premier-, Silver- oder Gold-Zertifizierung, Cloud- und Managed Services Master-, Advanced-, Express-, Global- und Multinational-Zertifizierung und Unified Computing Technology-Spezialisierung in Europa.

## Umfang des Geschäftsabschlusses für alle qualifizierten OIP-Geschäftsabschlüsse

Die Genehmigung für Geschäftsabschlüsse, die im Rahmen des Hunting Incentive-Programms eingereicht wurden, ist für 180 Tage (sechs Monate) gültig.



Der Mindestumfang für alle qualifizierten Hunting-Geschäftsabschlüsse beträgt 5.000 USD für Small Business-, Commercial-, Enterprise- und Service Provider-Kunden (entsprechend der globalen Preisliste). In Großbritannien, Irland und Russland beträgt der Mindestumfang 50.000 USD (GPL). Für alle Kunden des öffentlichen Sektors in EMEAR beträgt er 100.000 USD (entsprechend der globalen Preisliste).

Wird der Mindestumfang beim Abschluss des Geschäfts nicht erreicht, kann keine Programmprämie in Anspruch genommen werden.

## Für das Programm zulässige Cisco Produkte

Alle Cisco Produkte, die in den globalen Preislisten von Cisco geführt werden, sind für das Hunting Incentive-Programm zulässig. Der Reseller ist jedoch weiterhin verpflichtet, die entsprechende Spezialisierungsstufe nachzuweisen, um bestimmte Produkte bestellen zu können.

Cisco Small Business-Produkte sind für dieses Programm zulässig (mit Ausnahme von Russland). Small Business-Produkte können nur über die 2-Tier-Distribution erworben werden.

Bei einer Kombination mit für die Fast Track-Promotion qualifizierten Produkten ist ein zusätzlicher Rabatt von 4 % auf SKUs erhältlich, die zur laufenden Fast Track-Promotion gehören. In Russland steht keine Hunting-Vergütung für Fast Track-Produkte zur Verfügung.

Für Cisco SmartNet Services und zugehörige Support-Verträge, die in der globalen Preisliste aufgeführt sind, gilt der OIP-Rabatt.

Andere Cisco Customer Advocacy-Services und -Produkte sind von diesem Incentive ausgeschlossen.

## Hunting Incentive-Programm – Vergütung

Bei genehmigten Geschäftsabschlüssen im Rahmen des Hunting Incentive-Programms wird zum Zeitpunkt der Bestellung ein zusätzlicher Rabatt von 8 % auf den globalen Listenpreis (GPL) gewährt. In Russland erhalten 1-Tier-Partner für genehmigte OIP-Geschäftsabschlüsse einen zusätzlichen Rabatt von 20 % auf den globalen Listenpreis (GPL) und 2-Tier-Partner einen zusätzlichen Rabatt von 12 % auf Großhandelspreise (WPL). SBTG-Produkte können in Russland nicht mit dem Hunting Incentive-Programm kombiniert werden.

Dieser Rabatt steht für Cisco Produkte zur Verfügung, die vom registrierten Partner für 1-Tier-Geschäftsabschlüsse und vom Cisco Vertriebspartner/Cisco Autorisierten Distributor für 2-Tier-Geschäftsabschlüsse verbucht, versandt und gemeldet wurden. Im letzteren Fall leistet der Distributor die Rabattzahlung an den Reseller.

## Tabelle der Rabatte für das Hunting Incentive-Programm:

Produktfamilien	
Globale Preisliste	8 %
SBTG, nur über 2-Tier	8 % (mit Ausnahme von Russland)
UCS	4 % (8 % in Russland)
Fast Track	4 % (mit Ausnahme von Russland)
Kombination mit PSPP	4 % Europa / 6 % Schwellenmärkte

## Verwandte URLs und Tools

- Die Website für das EMEAR Hunting Incentive-Programm enthält Einzelheiten zu den Programmregeln sowie eine Präsentation: [www.cisco.com/go/oip](http://www.cisco.com/go/oip)
- Website zur Registrierung von Geschäftsabschlüssen im Rahmen des Hunting Incentive-Programms: Hier können Sie auf das Tool zur Registrierung von Geschäftsabschlüssen zugreifen.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

**Hunting Incentive Support:** E-Mail an [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit dem Stichwort „OIP-Incentive“ in der Betreffzeile.

# Teaming Incentive-Programm (ehemals TIPP)

## Überblick

Das Teaming Incentive-Programm bietet Partnern einen zusätzlichen Rabatt von 8 % für Mehrwertleistungen und Presales-Aktivitäten in allen Kundensegmenten bei einer frühzeitigen Zusammenarbeit bei von Cisco verwalteten Geschäftsmöglichkeiten. Partner, die für das TIP zugelassen wurden, erhalten weiterhin einen Differenzrabatt von 8 %, wenn die Standardpreise für den Geschäftsabschluss reduziert werden müssen.

Durch eine Zusammenarbeit der Partner mit Cisco bereits in einer frühen Phase des Vertriebszyklus erhöht sich die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss und die Bereitstellung komplexer Architekturen.

## Programmelemente

Der Mindestumfang für Geschäftsabschlüsse im Rahmen des Teaming Incentive-Programms beträgt 50.000 USD (globaler Listenpreis) im Commercial- und 100.000 USD (globaler Listenpreis) in allen anderen Segmenten. Globale Kunden (GET) fallen jetzt ebenfalls unter das TIP.

## Beschreibung

### Wer kann teilnehmen?

Alle Cisco Partner mit Gold-, Silver-, Premier- und Select-Zertifizierung sowie CMSP Master-, Advanced- und Express-Zertifizierung

### Qualifizierte Kunden:

- Das Teaming Incentive-Programm steht nur für von Cisco identifizierte bzw. verwaltete Geschäftsmöglichkeiten in den folgenden Kundensegmenten zur Verfügung: Enterprise, Service Provider, öffentlicher Sektor, Commercial und globale Kunden (GET).
- Das Teaming Incentive-Programm steht für Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Resale und Managed Services zur Verfügung.
- Geschäftsmöglichkeiten, bei denen Kundenverträge oder andere Umstände einen ordnungsgemäßen Ablauf des Teaming Incentive-Programms verhindern, sind ausgeschlossen.
- Bei vom Partner verwalteten, identifizierten oder verfolgten Verkaufschancen sollte anstatt des Teaming Incentive-Programms das Hunting Incentive-Programm verwendet werden.

### Zulässige Produkte:

Zusätzlicher Rabatt von 8 % auf alle in der globalen Preisliste von Cisco aufgeführten Produkte (ausgenommen SolutionsPlus-Produkte, auf Incentives beschränkte SKUs und generalüberholte Produkte).

Der zusätzliche Rabatt ist für folgende Produkte auf 4 % begrenzt: UCS (Basispreis berechnen) und in Kombination mit PSPP und Fast Track.

### Anforderungen für den Geschäftsabschluss:

Die Registrierung des Geschäftsabschlusses erfolgt über den CCW:  
<http://www.cisco.com/go/commercespace>

Für die Qualifizierung des Geschäftsabschlusses müssen Partner die folgenden Informationen bereitstellen:

- Kundeninformationen
- Geschäftsherausforderung und vorgeschlagene Lösung
- Plan mit Details zur Kundenbeziehung

- Erwartete Teaming-Anforderungen – mindestens zwei der folgenden sechs Elemente: Technologie-Demo, Test oder Studie zur Umsetzbarkeit; technischer Presales-Support für Architektur und Design; Netzwerkanalyse; Presales-Plan für den Anwendungssupport; Leistungsbeschreibung für Cisco Advanced Services oder Professional Services des Partners; Executive Briefing Center oder Customer Briefing Center mit dem Kunden
- Mindestumfang des Geschäftsabschlusses: 100.000 USD (Cisco Preisliste). Mindestwert der ersten Bestellung: 50.000 USD

Wenn sich mehrere Partner bei dem Teaming Incentive-Programm für dieselbe Geschäftsmöglichkeit registrieren, werden die von den Partnern eingereichten Anträge innerhalb eines vorab festgelegten Zeitraums geprüft (bis zu 30 Tage). Nach der Überprüfung erhält nur einer der Partner die Zusage für das Teaming Incentive-Programm. Wenn die Partner gleich qualifiziert sind und keine objektive Entscheidung getroffen werden kann, erhält keiner der Partner die Zusage für das Teaming Incentive-Programm.

Geschäftsmöglichkeiten, die bereits für das Hunting Incentive-Programm zugelassen wurden, sind nicht für das Teaming Incentive-Programm zulässig.

Nachdem der Geschäftsabschluss von Cisco qualifiziert wurde, kann der Partner die Geschäftsmöglichkeit weiterentwickeln. Damit der Geschäftsabschluss endgültig von Cisco genehmigt und die Bestätigung von Rabatten erteilt werden kann, muss der Partner im CCW folgende Informationen bereitstellen und den Geschäftsabschluss zur Genehmigung einreichen:

- Nachweis über die Durchführung von Presales-Aktivitäten
- Plan für gemeinsam verwaltete Geschäftsmöglichkeiten (Vorlage im CCW-Tool verfügbar)
- Materialliste (und gegebenenfalls ein Angebot zur Inzahlungnahme)

## Rabatte und Kombinationen:

- Zusätzlicher Rabatt von 8% neben dem Zertifizierungsrabatt für alle qualifizierten Produkte; dieser wird bei der Kombination mit UCS- (Preis berechnen), PSPP- und Fast Track-Preisen auf 4 % reduziert.
- Kombinierbar mit Basispreisen, PSPP, Fast Track, Upgrade/Ersatz von Mitbewerberlösungen (Collaborate Now), Solution Led Selling (ehemals SIP), Trade-Ins und qualifiziert für VIP-Zahlungen.
- Die Genehmigung des Geschäftsabschlusses ist sechs Monate lang gültig und kann verlängert werden.

- Wenn eine Reduzierung der Standardpreise für den Geschäftsabschluss erforderlich ist, erhalten Partner, die für das Teaming Incentive-Programm zugelassen wurden, weiterhin einen Differenzrabatt von 8 % gegenüber anderen an der Geschäftsmöglichkeit beteiligten Partnern.

## Nützliche Tipps

Wenn Sie sich in der Anfangsphase des Verkaufsgesprächs befinden und Presales-Aktivitäten für alle neuen Geschäftsmöglichkeiten durchführen, sprechen Sie mit Ihrem Cisco AM, und fragen Sie, ob das Teaming Incentive-Programm verfügbar ist.

## Verwandte URLs und Tools

### Websites und Tools

Partner Central-Website, Programminformationen, Schulungen, VoDs und hilfreiche Dokumente:

[www.cisco.com/go/teamingprogram](http://www.cisco.com/go/teamingprogram)

### CCW für die Registrierung von Geschäftsabschlüssen:

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie:

<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

TIP-Support: [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit dem Schlüsselwort „TIP“ in der Betreffzeile



# Public Sector Partner Pricing (PSPP)

## Überblick

Das PSPP bietet attraktive Preisangebote für Cisco Partner, die Kunden aus dem öffentlichen Sektor bedienen (einschließlich Commercial/PL PS-Kunden). Das Programm bietet Partnern folgende Möglichkeiten:

- Steigerung der Umsätze im konkurrenzbetonten und fragmentierten öffentlichen Sektor
- Sicherung hoher Margen trotz der traditionell langen Vertriebszyklen bei Kunden im öffentlichen Sektor

## Programmelemente

PSPP migriert am 8. März 2015 zu GDR. Aus dieser Migration ergeben sich mehrere wichtige Änderungen des Programms. Hierzu zählen:

- Die Hunting-, Teaming- und Pre-Sales-Programme nutzen separate Incentives, bleiben aber mit PSPP kombinierbar
- Die Partner können jetzt ein Angebot für die Materialliste oder Produktfamilie erstellen
- Neue Kombinationsoption mit Solution Led Selling (SIP)
- Die Registrierung von Geschäftsabschlüssen erfolgt weiterhin im CCW ([www.cisco.com/go/ccw](http://www.cisco.com/go/ccw)) und die Anmeldung erfolgt über das PPE ([www.cisco.com/go/ppe](http://www.cisco.com/go/ppe))

Basisrabatte decken alle Hardware ab und variieren je nach Produkt und Partnerzertifizierungsstufe.

## Beschreibung

### Übersicht der PSPP-Vorteile:

- Die PSPP-Rabatte betragen bis zu 16 % und variieren je nach den erworbenen Produkten und der Region. Diese Rabatte sind auf Geschäftsmöglichkeiten im öffentlichen Sektor anwendbar (Run-Rate, Ausschreibungen und Rahmenverträge)
- Neben den Basispreisen können Partner durch Kombinationen mit den folgenden Incentive-Programmen von zusätzlichen Rabatten profitieren: Hunting, Teaming, Presales und Solution Led Selling
- PSPP ist mit TMP-Trade-Ins kombinierbar – für einen zusätzlichen Rabatt von bis zu 6 %
- Die meisten Umsatzchancen werden automatisch an das Vertriebsteam weitergeleitet, um die Abschlusszyklen zu verkürzen

### PSPP-Anmeldung

Um auf PSPP zugreifen zu können, müssen sich die Partner online über das **PPE Tool** anmelden

- PSPP steht allen Cisco Partnern mit Gold-, Silver-, Premium- und Select-Zertifizierung sowie CMSP Master-, Advanced-, Express-Zertifizierung zur Verfügung
- Die Partner müssen in den ausgewählten Unterkategorien die Anmeldekriterien auf jährlicher Basis erfüllen. Die Kriterien basieren auf den Fähigkeiten des Partners sowie auf Investitionen und Ressourcen im öffentlichen Sektor. Weitere Informationen erhalten Sie auf **PSPP Partner Central**
- Je nach Spezialisierung des Partners ist die Anmeldung für eine, alle oder eine beliebige Kombination von PSPP-Kategorien möglich

- Partner in Mittel-, Nord- und Südeuropa, Großbritannien, Irland und Russland können sich für bis zu sechs Kategorien anmelden: Bildungswesen, Kommunalverwaltung, Zentralregierung, Gesundheitswesen, Verteidigungssektor und nationale Sicherheit, Small Business-Kunden im öffentlichen Sektor (einschließlich Commercial-Kunden aus dem öffentlichen Sektor)
- Partner in Emerging Markets (ohne Russia) können folgende Kategorien wählen: Öffentlicher Sektor (alle benannten Kunden aus dem öffentlichen Sektor), Small Business-Kunden im öffentlichen Sektor (Commercial-Kunden aus dem öffentlichen Sektor)

## Anforderungen für Geschäftsabschlüsse im PSPP

- Alle Abschlüsse werden mithilfe des **CCW Tool** registriert
- Das PSPP ist für alle Kunden aus dem öffentlichen Sektor geeignet, einschließlich benannter Cisco Kunden im öffentlichen Sektor und Public Sector- und Commercial/PL-Kunden im öffentlichen Sektor Resale- und Managed Services-Geschäftsmöglichkeiten
- Der Kunde aus dem öffentlichen Sektor muss einer Kategorie angehören, für die der Partner angemeldet und zugelassen ist. Ein Beispiel: Ein Partner, der für die Kategorie Bildungswesen zugelassen ist, kann Aufträge für Kunden aus dem Bildungswesen registrieren.
- Partner, die für die Kategorie Small Business-Kunden im öffentlichen Sektor angemeldet sind, können ausschließlich Geschäftsmöglichkeiten für Commercial-Kunden, nicht benannte Kunden aus dem öffentlichen Sektor (z. B. Schulen, Wohlfahrtsverbände und bestimmte weitere öffentliche Institutionen auf Länderebene) registrieren.
- Genehmigte PSPP-Geschäftsabschlüsse sind bis zu 1 Jahr nach Registrierungsdatum gültig.
- Alle Partner, die Abschlüsse für dieselbe Geschäftsmöglichkeit registrieren, erhalten denselben empfohlenen Rabatt für ihre Zertifizierungsstufe, es sei denn, Cisco genehmigt einen Sonderrabatt über eines der vier kombinierbaren Incentive-Programme: Hunting, Teaming, Presales und Solution Led Selling.
- Für den Umfang der Aufträge gelten keine Unter- oder Obergrenzen, ausgenommen beim Hunting und Teaming Incentive-Programm, die auf Abschlüsse von mehr als 100.000 USD (GPL) (vor Rabatten) ausgerichtet sind
- Weitere Einzelheiten zu den Kriterien für die Hunting, Teaming und Presales Incentive-Programme finden Sie auf **PSPP Partner Central**

## Rabatte und Kombinationen:

- Die PSPP-Rabatte betragen bis zu 16 % und variieren je nach den erworbenen Produkten und der Region.
- PSPP ist mit den folgenden Incentive-Programmen kombinierbar: Hunting und Teaming (zusätzliche 4 % in Europa oder zusätzliche 6 % in Schwellenmärkten), Presales (2 % in Europa oder 3 % in Schwellenmärkten) und Solution Led Selling (4 %)
- PSPP ist mit TMP-Trade-Ins kombinierbar – für zusätzliche Rabatte von bis zu 6 %
- Die Genehmigung des Geschäftsabschlusses ist 12 Monate lang gültig und kann verlängert werden

## Verwandte URLs und Tools

### Websites und Tools

Partner Central-Website, Programminformationen und hilfreiche Dokumente:

[www.cisco.com/go/pspp](http://www.cisco.com/go/pspp)

PSPP-Registrierung von Aufträgen (CCW):

[www.cisco.com/go/ccw](http://www.cisco.com/go/ccw)

Anmeldung für das PSPP (PPE) –

[www.cisco.com/go/ppe](http://www.cisco.com/go/ppe)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

PSPP-Support: E-Mail an [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit „PSPP“ in der Betreffzeile

# Solution Led Selling (ehemals SIP)

## Überblick

Das Solution Led Selling-Programm wurde entwickelt, um Partnern einen Incentive zur Zusammenstellung von Cisco Komplettlösungen zu bieten, die Folgendes umfassen:

- Einer Geschäftsanwendung
- Lifecycle-Services
- Lösungen, die wiederholt verkauft werden können

Zu den Vorteilen zählen:

- Finanzielle Vorteile
- Programm zur Registrierung von Geschäftsabschlüssen für noch höhere Rentabilität
- Chance zur Differenzierung gegenüber Mitbewerbern
- Zusätzliche Umsätze mit differenzierten Mehrwert-Services

Kombinierbar mit dem Hunting-, Teaming-, Assessment Led Selling-, PSPP-, **Trade In Migration-Programm** (TMP) und dem **Value Incentive-Programm** (VIP)

## Programmelemente

- Neu hinzugefügte Optionen im Abschnitt „Entwickeln Sie Ihre Lösung mit Cisco Validated Design (CVD) auf der Basis eines Cisco Validated Template (CVT)“
- Neue/aktualisierte CVTs:
  - Begrenzter Zeitraum für CVT für BYOD mit einem Rabatt von bis zu 18 % zusätzlich zum Zertifizierungsrabatt des Partners Dieser steht bis zum 28. Juli 2014 zur Verfügung  
Weitere Informationen:  
Partner Central – **Aktionspreise**  
Partner Central – **BYOD Smart Solution**
  - CVT für FlexPod Express
  - CVT für Remote Expert Smart Solution
- Neu hinzugefügte Lösungen finden Sie auch im Abschnitt „Entwickeln Sie Ihre Lösung mit zugelassenen Partnern des Cisco Developer Network (CDN)“
- Neue Lösungsoption: Erstellen Sie Ihr eigenes Portfolio mit Cisco Branchenlösungen

## Beschreibung

Berechtigte Partner:

- Gold, Silver, Premier und Select Resale Certified
- Zertifizierte Master, Advanced oder Express Cloud und Managed Services Partner

Qualifizierte Lösungen und Umsatzchancen: offen für alle Kundensegmente. Jede Geschäftsmöglichkeit muss folgende Voraussetzungen erfüllen:

1. Eine oder mehrere geschäftsrelevante Drittanbieter- oder proprietäre Anwendungen (ausgenommen BYOD Smart Solution), die den Betrieb, die Prozesse oder die Produktivität des Endnutzers beeinflussen
2. Es muss gewährleistet sein, dass der Anteil der Cisco Komponenten und Services an der Gesamtlösung 80 % nicht überschreitet, mit Ausnahme der BYOD Smart Solution

## Preisgestaltung

Kategorien	Qualifizierte UCS-Produkte	Qualifizierte Services	Qualifizierte Videoprodukte	IP NGN	Alle anderen qualifizierten Produkte
Baseline-Rabatt/-Preise	Bis zu 61 %	Nicht qualifiziert	Bis zu 59 %	Zertifizierungsrabatt	Zertifizierungsrabatt
Inkrementeller SIP-Rabatt	Bis zu 1 %	Nicht qualifiziert	Bis zu 4 %	Bis zu 29 %	Bis zu 4 %

Die tatsächlichen Rabatte können je nach Produkt-ID variieren

## Lösungsoptionen

Wählen Sie eine dieser Lösungsoptionen aus und laden Sie die passende Lösungsvorlage herunter.

### A. Entwickeln Sie Ihre Lösung mit Cisco-Validated Design (CVD) auf der Basis eines Cisco-Validated Template (CVT)

Vorab getestete und umfassend dokumentierte Standardlösungen bieten Ihnen Anstöße zu Designfragen und Richtlinien für die Bereitstellung. Das Ergebnis: Die Bereitstellung beim Kunden ist schneller, zuverlässiger und besser vorhersehbar. **Erfahren Sie mehr über die Vorteile von Paketlösungen.**



Vorlage herunterladen:

1. [Cisco Virtual Experience Infrastructure \(VXI\) mit Citrix XenDesktop](#)
2. [Desktopvirtualisierung mit VMware Horizon View](#)
3. [ExpressPod – entwickelt von NetApp und Cisco](#)
4. [FlexPod Express von NetApp und Cisco](#)
5. [Migration von RISC-Umgebungen auf das Cisco UCS](#)
6. [Microsoft-Lösungen auf dem UCS](#)
7. [Cisco EMC Virtualisierungslösung für EMC VSPEX](#)
8. [Cisco BYOD \(„Bring Your Own Device“\) Smart Solution](#)
9. [SAP-Lösungen auf dem UCS](#)
10. [Remote Expert Smart Solution](#)

#### B. Entwickeln Sie zusammen mit zugelassenen Cisco Solution-Partnern (SPP) Lösungen

Cisco Reseller und SPP-Partner werden unmittelbar mit Lösungsentwicklern vernetzt, um Lösungen, die auf bereits genehmigten Standardlösungen basieren, gemeinsam zu erstellen, zu vermarkten und bereitzustellen. Diese Standardlösungen minimieren die Risiken und verkürzen die Lernkurve bei der Lösungsentwicklung und -implementierung.

SPP-Partner; erfahren Sie mehr über [Solution Led Selling](#)

SPP Partner können ihre GTM-Vorlage [hier](#) herunterladen und vervollständigen

Cisco Reseller können unter <https://marketplace.cisco.com> auf für das Solution Led Selling-Programm zugelassene SPP-Lösungen zugreifen

#### C. Entwickeln Sie Ihre Lösung mit einer proprietären oder Drittanbieter-Anwendung

Kombinieren Sie Ihre eigenen Services und Anwendungen mit den Technologien von Cisco, um eine umfassende Kundenlösung bereitzustellen.

- [Laden Sie eine GTM-Vorlage für Ihre proprietäre oder Drittanbieter-Lösung herunter](#)

#### D. Erweitern Sie Ihr Portfolio für Cisco Branchenlösungen

Erstellen Sie ein Portfolio mit branchenrelevanten Lösungen, das Endkunden und Partnern durch integrierte Hardware- und Softwarelösungen und Services sowie dem Know-how anderer Anbieter einen Mehrwert bietet.

Vorlage herunterladen:

- [GTM-Vorlage für Telehealth Cisco HealthPresence-Lösung](#)
- [GTM-Vorlage für Telehealth Cisco Extended Care-Lösung](#)

#### Registrierung der Lösung

1. Laden Sie die Vorlage für die Lösungsoption herunter und vervollständigen Sie diese.
2. Registrieren Sie Ihre Lösung unter **Partner Program Enrollment (PPE)**
  - Siehe schrittweise Beschreibung des Anmeldeverfahrens: [Anmeldung für das Partnerprogramm \(PPE\)](#)
  - Die Genehmigung kann bis zu 10 Tage dauern. Sobald die Genehmigung erteilt wurde, erhalten Sie eine E-Mail.

#### Registrierung von Aufträgen

3. Registrieren Sie Ihre individuellen Geschäftsmöglichkeiten für Ihre genehmigte Lösung in **Cisco Commerce Workspace**
  - Siehe schrittweise Anleitung: [SIP-Registrierungsprozess für Aufträge in CCW](#)
4. Sobald eine Geschäftsmöglichkeit genehmigt ist, können Sie Ihrem Kunden ein Angebot erstellen
5. Geben Sie bei Ihrer Bestellung die Angebots-ID an

## Nützliche Tipps

Informieren Sie sich über die vereinfachten SIP-Angebote.

## Weitere Informationen

[www.cisco.com/go/sip](http://www.cisco.com/go/sip)

## Verwandte URLs und Tools

[Solution Led Selling](#)

[PPE](#)

[CCW](#)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

**Solution Led Selling-Support:** E-Mail an [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit dem Schlüsselwort „SIP“ in der Betreffzeile

# Not for Resale-Programm (NFR)

## Überblick

Das NFR-Programm (Not For Resale) bietet qualifizierten Partnern die Möglichkeit, Cisco Hardware, Software und Services für nicht umsatzgenerierende Aktivitäten und Bereiche wie Labors, Demos, interne Kursentwicklung und Schulungen zu ermäßigten Preisen zu erwerben.

Alle qualifizierten Partner können über NFR außerdem Infrastrukturkomponenten für den Einsatz im Büro bestellen. Ausgenommen sind Service Provider, Managed Service Provider und Cloud Provider, die einen eigenen Infrastrukturbereitstellungsvertrag mit Cisco abgeschlossen haben. Diese Partner sollten NFR nur für Demo- und Laborzwecke in Anspruch nehmen.

## Neue Programmelemente

- Cisco Meraki-Produktfamilie Cloud-basierter Netzwerklösungen ist jetzt verfügbar
- Metapod (COPC)-Produktfamilie ist jetzt verfügbar

## Beschreibung

NFR ist unterteilt in:

1. NFR für Registrierte Partner
2. NFR für Autorisierte/Zertifizierte/Spezialisierte Partner

### NFR für Registrierte Partner:

- Small Business-Produkte
- Siehe NFR für Registrierte Partner – Allgemeine Geschäftsbedingungen bei **NFR**
- Small Business-Produkte und spezifische Services
- Einkaufslimit 8.000 USD netto je Geschäftsjahr (nach NFR-Rabatt)
- Kombinierbar mit dem **Trade-In-Migration-Programm**.
  - Distribution Resale: 5 % Gutschrift bei Inzahlungnahme

### NFR für Autorisierte/Zertifizierte Partner

- Small Business-, Cisco Classic- und WebEx Produkte
- Spezifischer Service Support. Siehe NFR für Autorisierte Partner – Allgemeine Geschäftsbedingungen bei **NFR**
- Qualifizierte Produkte und spezifische Services: für Einzelheiten siehe Tabelle 1 unten.
- Das Einkaufslimit je Geschäftsjahr variiert je nach Partnerstufe. Näheres hierzu in den Tabellen 2 und 3 unten.
- Kombinierbar mit dem **Trade-In-Migration-Programm** bei einem maximalen Rabatt von 80 %.
  - Tier 1-Partner erhalten Gutschriften von bis zu 10 % bei Inzahlungnahme
  - Distribution Resale-Partner (Tier 1 und Tier 2) erhalten Gutschriften von bis zu 5 % bei Inzahlungnahme
  - Aktiviert für bestimmte Produkte und Services von IronPort
  - Aktiviert für TelePresence-Produkte (mit Ausnahme von Ersatzteilen) und bestimmte Services

### Anforderungen

- Der Weiterverkauf von NFR-Produkten ist nicht zulässig.
- Jährliche Einkaufslimits und der Zugriff auf Produkte und Services hängen von der Zertifizierungsstufe oder Autorisierung des Partners ab, oder davon, ob er registriert ist.
- Partner, die an NFR für Registrierte Partner teilnehmen können:
  - ALLE Partner, die Registrierter Partner oder Partner einer höheren Stufe sind
  - Kein Mindestauftragswert
- Partner, die an NFR für Autorisierte/Zertifizierte Partner teilnehmen können:
  - Auftragswert muss 500 USD übersteigen
  - Registrierter Partner oder Partner einer höheren Stufe
  - Resale Certified (Gold, Premier, Select)
  - Cloud and Managed Services (Master, Advanced und Express)
  - Cloud Provider
  - Cisco Vertriebspartner (Global, Regional, Spezialisierung)
  - Spezialisiert (ohne Zertifizierung)
  - Authorised Technology-Partner (ATP); jetzt auch für Telepresence
  - Solution Technology-Integratoren (STI)
  - Solution Partner (SPP) (Solution, Preferred, Strategic Solution Partner)
  - Cisco Learning Partner (CLP) (Learning-Partner, Spezialisiert)





## Rabatte

Tabelle 1

\* Distribution Resale (Tier 1 und Tier 2): Autorisierte Cisco Distributoren erhalten bei diesem Programm Rabatte auf Produkte und Services und müssen diese an den Channel-Partner weitergeben. Einzelheiten zu den Rabatten erfahren Sie bei Ihrem autorisierten Cisco Distributor.

Partnertyp	Produkt	Spezifische Services	SWSS UPGRADES-Services (ECMU)	Unified Computing System	Promotions für UCS-Lösungen	Small Business-Produkte und spezifische Services	Cisco Web- und E-Mail Security-Produkte und spezifische Services	TelePresence-Produkte und spezifische Services und Software	WebEx
Registriert: (über NFR für Registrierte Partner mit ausschließlichem Zugriff auf Small Business-Produkte)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resale-Zertifizierung: • Gold, Premier, Select • Cloud & Managed Services-Zertifizierung: • Master, Advance, Express Cloud-Provider	70 % direkt	70 % direkt	70 % direkt	70 % direkt	61 % direkt	Kontaktieren Sie Ihren autorisierten Cisco Distributor	70 % direkt	80 % direkt Software: 95 % direkt	80 % direkt
Autorisiert: • Spezialisierung (ohne Zertifizierung) • Authorised Technology Provider (ATP) • Solution Technology-Integratoren (STI) • Solution Partner (Solution, Preferred, Strategic Solution) • Global Speciality Integrator (GSPI) • Cisco Autorisierter Distributor (Global, Regional, Spezialisierung)	70 % direkt	70 % direkt	70 % direkt	70 % direkt	61 % direkt		70 % direkt	80 % direkt Software: 95 % direkt	80 % direkt

## Einkaufslimits

Tabelle 2

\* Die nachstehenden Obergrenzen verschiedener Partnerstufe können nicht kombiniert werden. Es gilt die Obergrenze der höchsten Partnerstufe.

Partnertyp	NFR PRO JAHR GRENZE NETTO USD
Registriert (via NFR für Registrierte Partner)	8.000
Spezialisierung für kleine und mittelständische Unternehmen oder Express-Spezialisierung für Security (keine Zertifizierung)	45.000
Autorisierter Cisco Distributor (Global, Regional, Spezialisierung)	150.000
• Spezialisierung (keine Zertifizierung) • Authorised Technology Provider (ATP, ohne TelePresence)* • Solution Technology-Integratoren (STI) • Solution Partner (Solution, Preferred, Strategic Solution Partner) • Global Speciality Integrator (GSPI)	90.000

\* Wenn Channel-Partner über mehr als einen Authorized Technology Provider verfügen, haben sie Anspruch auf bis zu 90.000 USD netto

Tabelle 2.1: Fortsetzung der Obergrenzen

\* Der nachfolgende Partnertyp (in Großbuchstaben) kann nur wie folgt kombiniert werden: ATP (ausgenommen TelePresence) und eine der TelePresence-Stufen. Beispiel: Partner mit ATP CVP + ATP Express TP = 140.000 USD

Partnertyp	NFR PRO JAHR GRENZE NETTO USD
- Spezialisierung (keine Zertifizierung) - Authorised Technology Provider (ATP und ohne TelePresence)	90 000
Express Video-Spezialisierung	50 000
Advanced Video-Spezialisierung	85 000
Authorised Technology Provider: TelePresence Video Master (Global, Multinational, MS Remote)	250 000

\* Wenn Channel-Partner über mehr als einen Authorized Technology Provider verfügen, haben sie Anspruch auf bis zu 90.000 USD netto

\* Channel-Partner erhalten nur ein Einkaufslimit für eine TelePresence Video-Autorisierungsstufe, weshalb der höchste Wert Vorrang hat. Beispiel: ATP CVP (90.000) + TP KMU (15.000) + ATP TP Master (250.000) = 340.000 US-Dollar





# Technology Migration-Programm (TMP)

## Überblick

Das Cisco Technology Migration-Programm ermöglicht es unseren Partnern durch Inzahlungnahme alter Geräte von Cisco oder anderen Anbietern wettbewerbsfähigere Preise anzubieten.

TMP ist ein globales Programm, bei dem Sie Gutschriften für die Inzahlungnahme einer Vielzahl von Cisco Lösungen auch für eine Reihe von Produkten anderer Anbieter erhalten. Dabei ist laut Vertrag festgelegt, dass der Partner für die Rücksendung der angegebenen, in Zahlung zu nehmenden Geräte innerhalb der vereinbarten Zeitrahmen verantwortlich ist. Gutschriften für die Inzahlungnahme sind entweder in Form von Standard- oder Promotion-Gutschriften verfügbar.

Die Partner können Angebote über Cisco Commerce Workspace erstellen.

Umweltschutz – Durch die Teilnahme am TMP machen Sie sich auch in Sachen Umweltschutz einen Namen – eine Botschaft von zunehmender Bedeutung im heutigen umweltbewussten Marktumfeld. Bei jedem Bestandteil der Lösung im Rahmen des TMP steht die Beachtung des Umweltschutzes mit im Vordergrund. Die Entsorgung erfolgt in strikter Übereinstimmung mit internationalen Standards.

## Programmelemente

**Vereinfachte Methode für den Import von Trade-In-Produkten:** Optimieren Sie die Abläufe, und sparen Sie Zeit bei Ihrer nächsten Trade-In-Bestellung. Der Netformx DesignXpert-Bereich enthält nun eine Cisco® Technology Migration-Programm (TMP)-Option für den Import von **Trade-In-Produkten**.

### Überwachung von Buchungen und Rücksendungen für die Inzahlungnahme

Partner können jetzt selbst über die Partner Program Intelligence (PPI)-Plattform auf Ihre Inzahlungnahmedetails zugreifen. Schrittweise Anleitungen [herunterladen](#)

## Informieren Sie sich über die neuen TMP-Promotions!

Promotions für den Austausch von Cisco Produkten oder von Produkten anderer Anbieter gegen Cisco Produkte sind zeitlich begrenzt und sollen bei der Inzahlungnahme ausgewählter Produkte einen zusätzlichen Anreiz für den Kauf bestimmter Produkte bieten. Informieren Sie sich über aktuelle TMP-Promotions und greifen Sie auf eine [aktuelle Liste der Promotions](#) zu.

## Dank unseres unkomplizierten Rücksendeprozesses stehen Ihnen jetzt drei Optionen zum Abschließen Ihrer Warenrücksendung für die Inzahlungnahme zur Verfügung.

Beim Cisco Technology Migration-Programm (TMP) muss die Warenrücksendung (Return Materials Authorization, RMA) für die Inzahlungnahme innerhalb von 180 Tagen nach Lieferung des/der endgültig gekauften Produkts/e abgeschlossen sein.

Die Rücksendung von Geräten an Cisco stellt auch weiterhin die bevorzugte Vorgehensweise dar, die sowohl Ihnen als auch Ihren Kunden einen Mehrwert bietet. Darüber hinaus steigt so Ihre Chance auf zukünftige Verkäufe, da dem Kunden ein umweltfreundlicher Recyclingservice zur Verfügung steht.

Für den Fall, dass keine Rücksendung von Geräten möglich ist, bietet Cisco jetzt zwei Alternativen an. Diese sind nur verfügbar, wenn die geschäftlichen Umstände eine Rücksendung von Geräten für die Inzahlungnahme an Cisco oder die Vernichtung der Geräte unmöglich machen. Hierzu werden die Seriennummern der Geräte für die Inzahlungnahme benötigt, und es gelten bestimmte Bedingungen.

## Vollständige Anweisungen

## Beschreibung

### Vorteile des Programms

- Vorab genehmigte Kundengutschriften für die Inzahlungnahme tragen zur effektiven Sicherung der Gewinnspannen unserer Partner bei.
- Kundengespräche hinsichtlich deren Strategie zur Technologiemigration werden gefördert.
- Ein bewährter und globaler Prozess zur Geräterücksendung verhindert, dass alte Geräte über nicht autorisierte Anbieter zurück auf den Markt gelangen.
- Alten Geräte Ihrer Kunden können einfach zurückgesendet werden. Cisco übernimmt die Gebühren für die umweltsichere Entsorgung.

Verwenden Sie das Technology Migration-Programm (TMP), wenn die Aktualisierung eines vorhandenen Kundennetzwerks von Cisco oder die Migration eines Kundennetzwerks von einer Mitbewerberumgebung zu einer Netzwerklösung von Cisco ansteht.

Bei TMP handelt es sich um ein weltweites Programm mit Bonuszahlungen für die Inzahlungnahme der meisten von Cisco angebotenen Hauptprodukte und für bestimmte Drittanbieterprodukte. Trade-In-Boni gibt es in Form von Standard- oder Promotion-Boni.

Standard-Boni können zwar jederzeit geändert werden, weisen aber kein bestimmtes Ablaufdatum auf.

Promotion-Boni sind an bestimmte TMP-Promotions gebunden, verfügen über ein bestimmtes Ablaufdatum und erfordern die Inzahlungnahme und den Kauf bestimmter Produkte.

Schrittweise Anweisungen für TMP:

1. Berechtigte Partner: Registrierte Partner, Partner mit Gold-, Silver-, Premier- und Select-Zertifizierung, Managed Services-Partner mit Master-, Advanced- oder Express-Zertifizierung.
2. Partnerregistrierung: Die Registrierung beim Cisco Technology Migration-Programm erfolgt über das Partner Program Enrollment (PPE)-Tool.
3. Erstellen eines Trade-In-Angebots: Die Erstellung der TMP-Angebote erfolgt in Cisco Commerce Workspace.

4. Aufgabe Ihrer Bestellung: Nachdem Ihr Angebot genehmigt wurde, können Sie Ihre Bestellung aufgeben.
5. Rücksendung von Trade-In-Produkten: Für das Technology Migration-Programm (TMP) müssen alle Trade-In-Produkte innerhalb von 180 Tagen nach dem Versand des Produkts an eine von Cisco angegebene Adresse zurückgesendet werden. Der Rücksendeprozess von Cisco ist denkbar einfach. Organisieren Sie einfach mit dem Product Online Web Returns (POWR)-Tool die kostenlose Abholung in Ihrem Unternehmen. Cisco übernimmt die Versandkosten und kann sogar die Abholung an mehreren Standorten sowie die gestaffelte Rücksendung veranlassen.

## Nützliche Tipps

### Informieren Sie sich umfassend über die aktuellen TMP-Promotions.

Für bestimmte Produkte stehen Incentives in Form von Sonderaktionen zur Verfügung. Aktuell können Sie z. B. von den Cisco Equipment Exchange- und Competitive Equipment Exchange - Promotions profitieren. Neue Promotions werden laufend hinzugefügt und/oder aktualisiert.

[Vollständige Liste](#) anzeigen

**Vereinfachung des Competitive Equipment Exchange-Programms:** Lesen Sie bitte die folgenden wichtigen Informationen zum Competitive Equipment Exchange-Programm:

Für das TMP werden für den Angebotserstellungsprozess nicht die tatsächlichen Produktnummern anderer Hersteller verwendet. Stattdessen werden von Cisco erstellte Trade-In-SKUs (TRU-SKUs) für die Geräte anderer Hersteller verwendet.

Competitive Equipment Exchange-Promotions in TMP umfassen nicht alle Drittanbieter oder alle Drittanbieterprodukte. Wenn ein genannter Mitbewerber nicht aufgeführt ist, verwenden Sie „Other“ (Andere) als Hersteller, um die am besten geeignete TRD-SKU für Ihr Produkt anhand der Produktbeschreibung zu ermitteln.

Identifizieren Sie mithilfe der Liste „Eligible Product Combinations“ (Qualifizierte Produktkombinationen) alle qualifizierten Mitbewerber, TRDs und Konkurrenzprodukte für Cisco Kombinationen.

## Sie benötigen mehr Zeit für die Rücksendung von Geräten?

Produkte für die Inzahlungnahme müssen innerhalb von 180 Tagen ab dem Datum der Retouren genehmigung (RMA) bei Cisco eingehen.

RMAs für die Inzahlungnahme laufen ab dem Datum, an dem das letzte der neuen Geräte an den Kunden/Partner versandt wird. Es besteht die Möglichkeit, eine Verlängerung der Frist um 180 Tagen zu beantragen. Die Gesamtfrist beträgt dann 360 Tage. Weitere Verlängerungen sind nicht möglich. Der Genehmigung ist hierarchisch aufgebaut und hängt von der Dauer der beantragten Verlängerung ab. Wenn Sie eine Fristverlängerung beantragen möchten, reichen Sie einen [RMA-Verlängerungsantrag](#) ein.

## Zurücksenden einer RMA für die Inzahlungnahme an Cisco

Verwenden Sie das kostenlose [Product Online Web Returns \(POWR\)-Tool](#) von Cisco. Über das POWR-Tool können RMA-Informationen über das Web abgerufen, ein geeignetes Versandunternehmen ausgewählt, die Teilenummer und das -datum überprüft, Versandetiketten ausgedruckt und ein Abholungstermin (falls erforderlich) festgelegt werden. Für die Nutzung des POWR-Tools fallen keine Frachtkosten an.

## Überwachung von Rücksendungen für die Inzahlungnahme

Für nicht zurückgesandte Geräte unter dem TMP-Programm können Rechnungen anfallen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihre TMP-Rücksendungen sorgfältig überwachen.

Sie können jetzt Berichte über die Partner Program Intelligence (PPI)-Plattform erstellen. Schrittweise Anweisungen [herunterladen](#)

## Weitere Informationen

Eine zweiminütiges Video-on-Demand finden Sie [hier](#)

Einführung des Partner Program Intelligence-Tools. Klicken Sie hier für schrittweise [Anweisungen](#)

POWR-Tool [-Demos](#) ansehen

## Verwandte URLs und Tools

Trade-in Migration-Programm auf Partner Central  
[www.cisco.com/go/tmp](http://www.cisco.com/go/tmp)

Registrieren Sie Ihre Inzahlungnahme – Cisco Commerce Workspace:  
<http://www.cisco.com/web/go/commercespace>

Geräte für die Inzahlungnahme zurücksenden – Anleitungen  
[http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/euro\\_me\\_africa\\_return\\_instr.html](http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/euro_me_africa_return_instr.html)

Cisco Product Online Web Returns (POWR)-Tool:  
[http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/return\\_instructions.html#-1](http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/return_instructions.html#-1)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Wenden Sie sich für Fragen zum Cisco TMP an Ihren Cisco Partner Account Manager (PAM), oder eröffnen Sie ein Ticket über My Cisco Workspace  
<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

# Assessment Led Selling (ehemals AIP)

## Überblick

Das Cisco Assessment Led Selling Incentive-Programm bietet Partnern Incentives für die Durchführung von Netzwerkanalysen beim Kunden und sich daraus ergebende Geschäftsabschlüsse im Rahmen von Transformative Networking (TN). Cisco betrachtet diese Aktivitäten als eine der wichtigsten Möglichkeiten zur Schaffung von Mehrwert beim Kunden und bietet Partnern daher zusätzliche Rabatte für Absatzmöglichkeiten, die sich aus einer Analyse ergeben.

## Beschreibung

### Wichtigste Programmpunkte

Nachfolgend finden Sie die wichtigsten Punkte des Assessment Led Selling-Programms. Lesen Sie die **Programmregeln** sorgfältig durch, um genaue Einzelheiten zum Programm zu erhalten (Die Geschäftsbedingungen des Assessment Led Selling-Programms sind die einzig gültigen Richtwerte für das Programm).

### Ziele des Programms

Cisco Partner und Reseller erhalten Incentives für die Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten und den Abschluss von Geschäften bei Endkunden durch die Nutzung des Transformative Networking-Ansatzes, basierend auf einer Netzwerkanalyse und den daraus resultierenden Ergebnissen.

1. Anreize für Partner zur Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
2. Schutz und Prämien für Partner für die Presales-Investition
3. Vergütung für den Beratungsaufwand in der Presales-Phase zur Durchführung einer Netzwerkanalyse und die Entwicklung eines Lebenszyklus-Plans für den Kunden
4. Erhöhung der Rentabilität für Partner

## Kriterien für die Teilnahme und Registrierung von Partnern

Das Assessment Led Selling-Programm steht allen Cisco Partnern und Resellern mit Select-, Premier-, Silver- oder Gold-Zertifizierung offen. Eine Registrierung vor dem Einreichen von Assessment Led Selling-Geschäftsmöglichkeiten ist nicht erforderlich.

### Vorteile des Programms

Zusätzlicher Rabatt von bis zu 4 % (gemäß der geltenden Richtlinien; entnehmen Sie diese bitte den Programmbedingungen), der mit dem Hunting-Programm (8 %) kombinierbar ist, für die Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten und den Abschluss von Geschäften durch die Nutzung des Installed Base Lifecycle Management (IBLM)-Ansatzes, die aus einer Netzwerkanalyse und den daraus resultierenden Ergebnissen hervorgehen.

### Einreichen des Geschäftsabschlusses

Alle mit dem Assessment Led Selling-Programm verbundenen Geschäftsmöglichkeiten müssen vom Cisco Partner im **Cisco Commerce Workspace** registriert werden.

Zusätzlich müssen folgende Informationen bereitgestellt werden:

- Vollständige Details zum Kunden und zum Projekt
- Einen klaren Nachweis über die abgeschlossene Smart Care-Netzwerkanalyse oder eine von einem Drittanbieter oder Distributor durchgeführte, abgeschlossene Netzwerkanalyse beim Kunden
- Ein TMP-Trade-In-Angebot (optional)

### Kriterien und Details für die Genehmigung von AIP-Geschäftsabschlüssen

- Die Analyse beim Kunden muss 14 bis 365 Tage vor Einreichung eines Assessment Led Selling-Geschäftsabschlusses abgeschlossen sein.

Nach Erteilung der endgültigen Genehmigung gewährt Cisco einen zusätzlichen Rabatt für den Assessment Led Selling-Geschäftsabschluss. Bei einer Kombination mit dem TMP-Programm können Änderungen an der Materialliste vorgenommen werden. Die Bestellung kann erst aufgegeben werden, wenn ein TMP-Angebot hinzugefügt wurde. Zusätzlich ist vor der Bestellaufgabe sicherzustellen, dass die Materialliste mit der hochgeladenen TMP-Materialliste übereinstimmt.

## Weitere Informationen

Weitere Informationen zu den Assessment Led Selling-Programmregeln, zu Schulungen sowie Tipps finden Sie auf Partner Central:

[www.cisco.com/go/aip](http://www.cisco.com/go/aip)

## Verwandte URLs und Tools

Auf Partner Central erhalten Sie weitere Informationen über die Geschäftsbedingungen des Assessment Led Selling-Programms, die Registrierung von Geschäftsabschlüssen, die Programmregistrierung und zugehörige Service-Incentives.

<http://www.cisco.com/web/DE/partner/iblm/aip.html>

Weitere nützliche Ressourcen:

Cisco Transformative Networking

[http://www.cisco.com/cisco/web/UK/partners\\_resellers/iblm/index.html](http://www.cisco.com/cisco/web/UK/partners_resellers/iblm/index.html)

Cisco IBLM Partner Practice Builder

<http://www.cisco-practicebuilder.com>

Cisco Discovery Service

[http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco\\_discovery\\_service.html](http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html)

Assessment Led Selling (AIP) – Qualifizierte Analysen

[http://www.cisco.com/web/partners/incentives\\_and\\_promotions/promo\\_aipNet\\_assessment.html](http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/promo_aipNet_assessment.html)

Cisco SmartAdvisor (CSA) (ehemals Cisco Discovery Service)

[http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco\\_discovery\\_service.html](http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Senden Sie bei Fragen zum Assessment Led Selling-Programm eine E-Mail an folgende Adresse: [aip-support@cisco.com](mailto:aip-support@cisco.com)

Assessment Led Selling-Support: [emear-help@external.cisco.com](mailto:emear-help@external.cisco.com) mit dem Schlüsselwort „AIP“ in der Betreffzeile.

# Value Incentive-Programm (VIP)

## Überblick

Das Value Incentive-Programm (VIP) ist ein umfassendes Vergütungsprogramm, das Partner bei der Steigerung ihrer Rentabilität unterstützt und sie für ihre Anstrengungen beim Verkauf der wichtigsten Cisco Architekturen und neuer Produkte belohnt.

## Programmanforderungen

Die am Programm teilnehmenden Partner erhalten unter den folgenden Voraussetzungen eine Zahlung:

- Erreichen der für die Region und den untergeordneten VIP-Programmzweig festgelegten Umsatzziele
- Erneuerung oder Erwerb der erforderlichen Zertifizierung, Spezialisierung, Akkreditierung oder ATP-Zertifizierung
- Erneuerung der Zertifizierung/Erfüllung der Kundenzufriedenheitsanforderungen (CSAT)

## Vorteile des Programms

- Deutliche Erhöhung der Rentabilität des Partners
- Belohnt Partner, die die Einführung zielgerichteter Cisco Produkte, Architekturen, Lösungen und Services fördern

Weitere Einzelheiten finden Sie auf unserer VIP-Website unter <http://www.cisco.com/go/vip>, wenn Sie „Europe“ auswählen.

## Neue Programmelemente

Der dreimonatige Registrierungszeitraum für das Cisco Value Incentive-Programm (VIP) 26 beginnt am 25. Oktober und hält einige Neuerungen bereit:

- Neuer Übergangszeitraum: Alle SKUs sind jetzt zwei Monate lang vor Änderungen geschützt. Bei der vorherigen Regelung war dies nur 90 Tage lang bei ausgewählten SKUs der Fall.
- CSAT-Vereinfachung: Die Partner müssen lediglich die Kundendaten angeben und an Nachbearbeitungen bei niedrigen Ergebnissen teilnehmen.
- Gezielte Produkt-Updates in allen Programmzweigen: Cisco ONE-SKUs wurden jetzt in die entsprechenden Enterprise Networks- und Rechenzentrums-Programmzweige integriert.

## Beschreibung

Das Cisco® Value Incentive-Programm (VIP) für Architekturen ist ein umfassendes Vergütungsprogramm zur Erhöhung der Gewinnmargen von Cisco Channel-Partnern, die Collaboration-, Rechenzentrums-, Enterprise Networks-, Security-, Cloud und Managed Services-, Cisco Open Network Environment (ONE)- und SaaS-Lösungen (Software-as-a-Service) anbieten. Das Programm sieht Zahlungen für Partner vor, die die Programmziele während eines sechs- oder dreimonatigen Programmzeitraums erreicht haben. Der Zeitraum für das Value Incentive-Programm 26 (VIP 26) läuft vom 26. Juli 2015 bis zum 23. Januar 2016.

## Qualifizierte Partner

Für VIP 26 gelten besondere Spezialisierungs-, Zertifizierungs-, Akkreditierungs- und/oder ATP-Zulassungsbedingungen für alle Programmzweige.

Die Registrierung für die vier Architekturprogrammzweige – Enterprise Networks, Security, Collaboration und Rechenzentrum – kann nicht mit der Registrierung für den Cloud und Managed Services-Programmzweig kombiniert werden.

Die Registrierung für die Cloud Services Reseller- und Collaboration SaaS-Programmzweige kann mit der Registrierung für einen beliebigen anderen Programmzweig kombiniert werden.

Zu den Auszahlungsbedingungen bei VIP 26 gehören eine Mindestanzahl von Buchungen, CSAT, Spezialisierungen, Zertifizierungen, Akkreditierungen und/oder ATPs. Bei den Cloud und Managed Services-, Cloud Services Reseller- und Collaboration SaaS-Programmzweige bestehen keine CSAT-Anforderungen.

Die spezifischen Aufnahme-, Kündigungs- und Auszahlungsbedingungen sowie weitere VIP-Details finden Sie in den VIP-Bestimmungen unter [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip).

## Nützliche Tipps

Folgende Empfehlungen können Ihnen dabei helfen, Ihre Gewinne mit VIP zu maximieren:

1. Konzentrieren Sie sich zur Gewinnmaximierung auf die erfolgsversprechendsten VIP-SKUs.
2. Prüfen Sie jeden Monat anhand von TPV-Berichten, dass Sie keine qualifizierten Geschäftsabschlüsse versäumen.
3. Prüfen Sie, ob Sie bei der Erreichung des Buchungsziels Fortschritte machen – vor allem Anfang Dezember.
4. Erhalten Sie Ihre Spezialisierung(en) bis zum Ende des VIP-Zeitraums (23. Jan.) aufrecht.



## Weitere Informationen

Sämtliche VIP-Materialien, Programmbestimmungen, Aufzeichnungen von Schulungen, Listen der qualifizierten SKUs sowie nützliche Tools finden Sie unter [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip).

## Verwandte URLs und Tools

- **Total Program View (TPV)** – Zum täglichen Nachverfolgen Ihrer VIP-Buchungen und von CSAT
- **Partner Program Enrolment (PPE)** – Für die Registrierung
- **PAL Tool** – Tool zum Versenden von CSAT-Umfragen an Kunden
- **Partner Self Service (PSS)** – Zum Verwalten Ihres Zugriffs auf PPI

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Für alle Supportanfragen muss auf Customer Service Central ein Serviceticket erstellt werden:

1. Rufen Sie **My Cisco Workspace** auf. Wenn Sie Customer Service Central zum ersten Mal verwenden, müssen Sie dieses Modul zu Ihrem Arbeitsbereich hinzufügen.
2. Klicken Sie auf „Open a Case“ (Ticket erstellen).
3. Klicken Sie unter „Program & Tool Support“ (Programm- und Tool-Support) auf „View All“ (Alle anzeigen). Wählen Sie „Partner Programm Booking Claims“ (Buchungsanfragen für Partnerprogramm) oder ggf. „Partner Programm Payment Eligibility“ (Zahlungsberechtigung für Partnerprogramm) aus.
4. Beschreiben Sie die Anfrage, und fügen Sie ggf. eine Datei an.
5. Füllen Sie die erforderlichen Felder im Abschnitt „Describe the issue“ (Problem beschreiben) aus, und wählen Sie im Dropdown-Menü „Program/Promotion“ (Programm/Promotion) die Option „Value Incentive-Programm (VIP)“ aus.
6. Senden Sie das Serviceticket.

Bei Problemen im Zusammenhang mit dem elektronischen Zahlungsverkehr im Rahmen des VIP erstellen Sie ein Serviceticket unter **Cisco Global EasyPay**.

# Programmkombinationen

Die Matrix zeigt nur Möglichkeiten für Incentive-Kombinationen und legt keine Erwartungswerte im Hinblick auf die Höhe der Rabattstufen fest. Weitere Einzelheiten zu den Rabattstufen finden Sie auf der jeweiligen Incentive-Seite auf Partner Central.

	Zertifizierung																	
Assessment Led Selling (AIP)		Assessment Led Selling (AIP)																
Hunting (OIP)			Hunting (OIP)															
Teaming (TIP)				Teaming (TIP)														
Public Sector Pricing (PSPP)					Public Sector Pricing (PSPP)													
Solution Led Selling (SIP)						Solution Led Selling (SIP)												
Upgrade/Ersatz von Mitbewerberlösungen (Collaborate Now)							Upgrade/Ersatz von Mitbewerberlösungen (Collaborate Now)											
Advanced New Account Breakaway (UCS & Nexus)								Advanced New Account Breakaway (UCS & Nexus)										
Promotions									Promotions									
Nichtstandardisierte Preisgestaltung (DSA)										MDM (DSA)								
Cisco Capital											Cisco Capital							
Trade-In (TMP)												Trade-In (TMP)						
CMSP – Vereinfachte Preisgestaltung													CMSP – Vereinfachte Preisgestaltung					
VIP																		VIP
Partner Plus																		Partner Plus

Vorab-Rabatt-Incentives  
Backend-Zahlungs-Incentives

- Anmerkungen
- Mit Deckelung von max. 6 %
  - Variabel abhängig von Promotion

# Cisco Capital – Überblick

## Überblick

Cisco Capital, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Cisco, unterstützt Cisco Kunden weltweit durch innovative Finanzierungslösungen bei der Umsetzung ihrer Technologie-Strategien.

Mit Cisco Capital können Cisco Partner ihren Kunden als Alternative zum Direktkauf flexible Finanzierungsoptionen anbieten. Mit den Finanzierungsmöglichkeiten von Cisco Capital in Verbindung mit dem geschäftlichen Mehrwert und der hohen Relevanz Ihrer Lösung spielt der Preis eine weniger bedeutende Rolle für Ihre Kunden. So entfällt auch die Notwendigkeit, Ihren Kunden Rabatte anzubieten, um den Kauf attraktiver für sie zu machen.

Bringen Sie die Angebote von Cisco Capital bereits zu Beginn jedes Verkaufsgesprächs zur Sprache. So können Sie die Finanzierungsanforderungen sowie potenzielle Budgetprobleme Ihrer Kunden identifizieren und gemeinsam mit Cisco innovative Finanzierungslösungen in das Angebot integrieren, um so mögliche Bedenken der Kunden auszuräumen.

## Wichtige Vorteile der Finanzierungsmöglichkeiten von Cisco Capital:

- **Einfacherer Vertrieb:** Finanzierungsmöglichkeiten können sich als ein äußerst überzeugendes Vertriebstool für Sie erweisen, mit dem Sie selbst dem wichtigsten Einwand des Kunden begegnen können: dem Preis. Denn Ihre Kunden müssen dank der Finanzierung beim Erwerb der Lösung nicht den Gesamtpreis bezahlen, sondern können Ihr Budget dank monatlichen oder vierteljährlichen Zahlungen besser verwalten.
- **Sie positionieren sich stärker gegenüber Mitbewerbern:** Die marktführenden Finanzierungsangebote von Cisco Capital sind äußerst wettbewerbsfähig. Wenn Sie Ihren Kunden eine Komplettlösung von Cisco anbieten, die sowohl ihren finanziellen als auch ihren geschäftlichen Anforderungen gerecht wird, können Sie sich von anderen Anbietern abheben und so neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

- **Sicherung von Gewinnspannen – ohne Rabatte:** Sie vermeiden auf einfache Weise Diskussionen über Rabatte mit Ihren Kunden, da nicht mehr der Gesamtpreis im Vordergrund steht, sondern einfach für den Kunden verwaltbare monatliche oder vierteljährliche Teilzahlungen.
- **Stärkere Kundenbindung und Folgeaufträge:** Mit Cisco Capital sind Sie bereits frühzeitig informiert, wenn ein Kunde zusätzliche Technologie erwerben möchte, da er sich an Cisco Capital wendet, um seine Finanzierungsvereinbarung anzupassen. Sie erhalten in diesem Fall umgehend eine Benachrichtigung von uns, sobald sich eine neue Geschäftsmöglichkeit ergibt.
- **Cisco Capital:** Finanzierung von Business-Innovationen

## Verwandte URLs und Tools

[www.ciscocapital.com/partner/emea](http://www.ciscocapital.com/partner/emea)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Wenn Sie Fragen haben oder zusätzliche Informationen wünschen, senden Sie eine E-Mail an das Cisco Team: [capital\\_marketing\\_emea@cisco.com](mailto:capital_marketing_emea@cisco.com)

# Für den Commercial-Bereich – EasyLease 0 %-Finanzierung

Steigern Sie Ihre Umsätze, indem Sie Kunden beim Erwerb von Cisco Lösungen unterstützen. Mit dem **EasyLease 0 %-Finanzierungsprogramm** für Cisco Technologien ist das ganz einfach. Außerdem profitieren Sie jetzt von einer Rückvergütung in Höhe von 1 %\*

## Überblick

### Mit der EasyLease 0 %-Finanzierung können Ihre Kunden:

- noch heute eine End-to-End Cisco Lösung erwerben (von Hardware und Software bis hin zu Service und Support).
- ihre Technologieinvestitionen auf ihre Geschäftsanforderungen abstimmen.
- in Technologien investieren und von einem Zinssatz von 0 % profitieren.

### Durch die Einbindung der EasyLease 0 %-Finanzierung in Ihre Kundenangebote können Sie:

- Ihr Angebot differenzieren.
- Ihr Geschäftsvolumen erhöhen.
- Ihre Rabattstufen und Ihre Margen beibehalten.
- engere langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.
- schneller mehr Geschäftsabschlüsse tätigen.

Der Einstieg ist ganz einfach. Laden Sie hier die neuen lokalisierten Vertriebs- und Marketingressourcen herunter: <http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/partner-easylease.html>

\* Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen. Die Rückvergütungs-Anwendung finden Sie unter: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

## Beschreibung

Die Programmanforderungen sind in der folgenden Tabelle aufgelistet. In diesem Abschnitt erhalten Sie einen Überblick über das **EasyLease 0 %-Finanzierungsprogramm**. Beachten Sie, dass es je nach Land Unterschiede beim Programm geben kann.

<b>Partner-Rückvergütung</b>	1 % Rückvergütung (basierend auf dem finanzierten Nettobetrag). Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Rückvergütung. Über diesen Link können die Partner auf die Rückvergütungs-Anwendung zugreifen.
<b>Dauer der Leasingvereinbarung</b>	36 Monate
<b>Mindestumfang des Geschäftsabschlusses</b>	1.000 Euro (oder ein entsprechendes örtliches Währungslimit)
<b>Höchstumfang des Geschäftsabschlusses</b>	250.000 Euro (oder ein entsprechendes örtliches Währungslimit)
<b>Mindestausgaben für Cisco Geräte</b>	Dieser Betrag muss 70 % des gesamten Kaufpreises entsprechen (einschließlich Hardware, Software und Services). Die Hardwarekosten müssen 10 % des Betrags ausmachen, den der Kunde für Cisco Produkte ausgibt.
<b>Enddatum für das Angebot</b>	Alle Bestellungen müssen bis Geschäftsschluss am 31. Juli 2016 bearbeitet werden.
<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>	Der Kunde kann die Geräte am Ende des Leasingzeitraums für einen Mindestbetrag erwerben. Hierbei gelten die örtlichen allgemeinen Geschäftsbedingungen. Gilt für alle derzeit in der globalen Preisliste (GPL) von Cisco enthaltenen Cisco Produkte. Ausgenommen hiervon sind die Produkte der Small Business Tech Group (SBTG)-Geschäftssparte sowie auf Incentives beschränkte Produkte (Informationen zu den von der EasyLease 0 %-Finanzierung ausgenommenen Produkten finden Sie unter <a href="http://www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex">www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex</a> . Suchen Sie dort nach den Produkt-IDs.) Die Bewilligung der Finanzierung hängt von der endgültigen Kreditgewährung des Finanzierungspartners und der Vervollständigung der Leasingunterlagen des örtlichen Finanzierungspartners ab. EasyLease ist in Zusammenarbeit mit unseren örtlichen Finanzierungspartnern in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Israel, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, der Schweiz, Spanien und der Türkei (Hinweis: keine Partnerrabatte in der Türkei) verfügbar. Cisco behält sich das Recht vor, dieses Angebot jederzeit zurückzuziehen oder abzuändern.

## Nützliche Tipps

Die Angebote von Cisco Capital erleichtern es Ihnen, zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss zu gelangen.

In unserem Toolkit „Count on Cisco Capital“ finden Sie umfangreiche Informationen zu den Vorteilen von Finanzierungen und einige wertvolle Tipps zur erfolgreichen Positionierung von Finanzierungslösungen.

## Weitere Informationen

Laden Sie sich das „Count on Cisco Capital“-Toolkit herunter:

<http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/emea/toolkit/index.html>

## Verwandte URLs und Tools

Erfahren Sie mehr über die **Easy Lease 0 %-Finanzierung**:

[http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/easylease\\_zero.html](http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/easylease_zero.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

**Wenden Sie sich** bei Fragen an Ihr zuständiges EasyLease-Team.

# Enterprise, Midmarket und öffentlicher Sektor

## Überblick

Cisco Capital vereint Best Practices zu einer flexiblen, kostengünstigen Finanzierung mit umfassender Expertise für Cisco Technologien. Mit dem Aufbau eines strategischen Frameworks für die Anschaffung von Technologielösungen und unserem Lifecycle-Management bieten wir unseren Kunden der oberen und mittleren Marktsegmente sowie des öffentlichen Sektors einzigartige Vorteile und Einblicke.

## Beschreibung

Unsere Finanzierungslösungen lassen sich flexibel an die spezifischen Anforderungen des Kunden und alle Architekturen anpassen. Die folgenden Lösungen und Programme sind verfügbar:

Finanzierungslösungen	
Fair Market Value (FMV)- bzw. Marktwert-Leasing	Der Kunde bezahlt für die Nutzung der Geräte, ist dabei jedoch nicht der Eigentümer. Am Ende der Laufzeit können die Geräte einfach zurückgegeben oder zum aktuellen Marktwert erworben werden.
Finance-Leasing – auch bekannt als Vollamortisationsleasing	Ideal für Kunden, die die Geräte nach Ende der Leasinglaufzeit behalten möchten. Die Zahlungen können über den Leasing-Zeitraum verteilt und die Geräte am Ende des Leasingzeitraums übernommen werden.
Darlehen	Mit dieser Option wird der Kunde nach dem Kauf zum Eigentümer und verfügt so über ausreichend Kapital für das Tagesgeschäft. Die Zahlungen können entsprechend der jeweiligen Bereitstellung und zum wirtschaftlichen Vorteil des Kunden strukturiert werden.
Multi-Term Financing	Die Zahlungen können dank der flexiblen Finanzierungsoptionen für die variablen und Fixkosten der Technologiebereitstellung an die Nutzung angepasst werden.

\* Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Finanzierungsprogramme	Merkmale und Funktionen	Abdeckung	Weitere Informationen
<b>Accelerate</b>	Fair Market Value (FMV)-Leasing mit 36-monatiger Laufzeit mit der Option, Geräte am Ende der Leasinglaufzeit zu aktualisieren, zu behalten oder zurückzugeben  Max. Auftragsvolumen: 1.000.000 USD  Auftrag muss mind. 70 % an Cisco Lösungen umfassen. Umfasst Hardware (50 %), Software, Services und Drittanbietergeräte.	<b>Mittelstand</b> Für alle Cisco Lösungen verfügbar Verfügbar in Frankreich, Deutschland, Irland, Israel, den Niederlanden, Portugal, Spanien, Südafrika, der Schweiz, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Großbritannien.	<b>Hier</b> können Sie auf die Programmanforderungen und -ressourcen zugreifen
<b>Finanzierung mit 6-monatigem Zahlungsaufschub</b>	Finanzierung mit 6-monatigem Zahlungsaufschub zur Überwindung kurzfristiger Budget-Engpässe, gefolgt von regelmäßigen monatlichen Zahlungen während der verbleibenden Laufzeit des Leasingvertrags  Alle Cisco Lösungen (einschließlich Hardware (70 %), Software, Services und Drittanbietergeräte).	<b>Großunternehmen und öffentlicher Sektor</b> Für alle Cisco Lösungen verfügbar EMEAR-weit verfügbar	<b>Hier</b> können Sie auf die Programmanforderungen und -ressourcen zugreifen

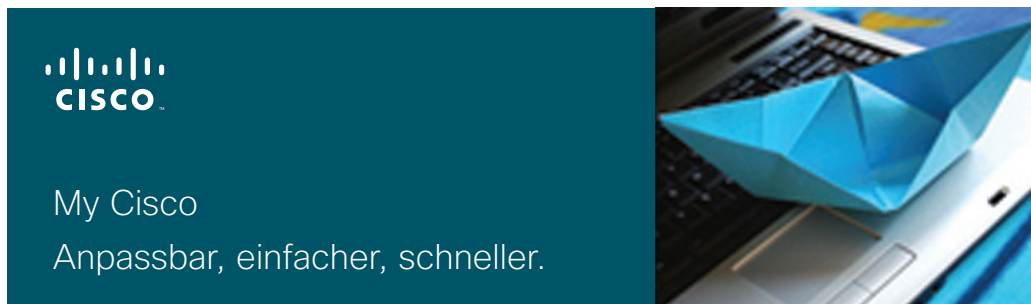
Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen. Cisco Capital behält sich das Recht vor, diese Angebote jederzeit zurückzuziehen.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

**Kontaktieren** Sie das Cisco Capital Team, um zu besprechen, wie Sie die Finanzierungslösungen optimal in Ihre Kundenangebote integrieren können.



# My Cisco



My Cisco

Anpassbar, einfacher, schneller.

Mit „My Cisco“ sind Sie stets über aktuelle, für Sie und Ihr Unternehmen wichtige Entwicklungen informiert. „My Cisco Arbeitsbereich“ ist Ihre zentrale Anlaufstelle für den sicheren Zugriff auf wichtige Tools, News zu Produkten, Veranstaltungen, Services und Incentives, Dokumente und persönlichen Kontakte zur Förderung Ihrer Cisco Channel Partner-Beziehungen und Vertriebsmaßnahmen – einfach und intuitiv.

My Cisco bietet Ihnen eine individuell anpassbare Web-Umgebung. Sie reduziert den Zeitaufwand bei der Suche nach Informationen in Back-End-Anwendungen wie Cisco Commerce Workspace, Partner Self Service und Partner Access Online. Darüber hinaus sparen Sie Zeit durch die einmalige Anmeldung und können sich auf wichtige Aspekte wie die Geschäftsentwicklung und Produktivitätssteigerung konzentrieren.

## My Cisco steigert die Produktivität und Rentabilität

My Cisco wirkt sich positiv auf die Produktivität und Rentabilität der Partner aus. Eine Umfrage unter den Benutzern von „My Cisco“ hat zudem gezeigt, dass Partner durch die Verwendung von My Cisco Arbeitsbereich eine Zeiteinsparung von 5-50 % verzeichnen können, verglichen mit der Zeit, die sie aufwenden müssen, wenn sie auf alle Anwendungen einzeln zugreifen.

## Wer kann „My Cisco Arbeitsbereich“ verwenden?

„My Cisco Arbeitsbereich“ ist für Partner, Kunden und Gäste weltweit verfügbar. Der Zugriff erfolgt über Ihre Cisco Anmelde-ID. Die in den Modulen angezeigten Daten beschränken sich nur auf die für Sie und ihr Unternehmen relevanten Daten.

My Cisco ist in 17 Sprachen verfügbar und umfasst drei Komponenten:

1. Der My Cisco **Katalog** bietet abhängig von den Berechtigungen des Benutzers bis zu 25 individuelle Module.
2. My Cisco **Arbeitsbereich** ist ein persönlicher Arbeitsbereich, den Sie durch Auswählen von Modulen aus dem Katalog anpassen können, indem Sie diese aus dem Katalog ziehen und an der gewünschten Stelle ablegen. Nicht verwendet Module können entfernt werden.
3. Das My Cisco **Menü** ist ein flexibles Menü, das Sie auf der gesamten Cisco.com Website verwenden. Verwenden Sie My Cisco, um schnell auf den Katalog und den Arbeitsbereich zuzugreifen.

## Nutzen Sie My Cisco noch heute!

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.cisco.com/go/mycisco](http://www.cisco.com/go/mycisco)

## Weitere Informationen

My Cisco Partner-Seite: [www.cisco.com/go/mycisco-partner](http://www.cisco.com/go/mycisco-partner)

My Cisco Ressourcen/Hilfe/Häufig gestellte Fragen: [www.cisco.com/web/help/mycisco.html](http://www.cisco.com/web/help/mycisco.html)

Kundenreferenzen: [http://www.cisco.com/web/partners/tools/my\\_cisco\\_vid.html](http://www.cisco.com/web/partners/tools/my_cisco_vid.html)

My Cisco auf einen Blick:

[http://www.cisco.com/web/partners/downloads/765/tools/my\\_cisco\\_aag.pdf](http://www.cisco.com/web/partners/downloads/765/tools/my_cisco_aag.pdf)

## Support

Hilfe <http://www.cisco.com/web/help/mycisco.html>

Feedback senden:

<https://www.ciscofeedback.vovici.com/se.ashx?s=6A5348A71DA90E3A>

## Für reguläre Mitarbeiter des Partnerunternehmens

CCO – Cisco Connection Online <a href="http://www.cisco.com">http://www.cisco.com</a>	CCO bietet Zugriff auf Information und Ressourcen von Cisco. Durch die Registrierung bei Cisco.com können Gäste, Kunden und Partner über die Website Informationen und Services erhalten.
PSS – Partner Self Service <a href="http://www.cisco.com/go/pss">http://www.cisco.com/go/pss</a>	Ein Tool, über das Sie sich und Ihre Prüfungen (über Ihre CSCO-ID) mit Ihrem Partner verknüpfen können; das Tool ermöglicht dem Partner zudem den Zugriff auf Cisco.com.
CCW – Cisco Commerce Workspace <a href="http://www.cisco.com/go/ccw">http://www.cisco.com/go/ccw</a>	Über dieses Portal können sich Mitarbeiter für die Teilnahme an einem Programm registrieren, z. B. <ul style="list-style-type: none"> <li>• AIP – Assessment Incentive-Programm</li> <li>• OIP – Opportunity Incentive-Programm</li> <li>• SIP – Solution Incentive-Programm</li> <li>• NFR – Not for Resale-Programm</li> <li>• TMP – Technology Migration-Programm</li> <li>• BA – Borderless Access-Promotion</li> <li>• Collaboration Breakaway-Programm</li> <li>• TIP – Teaming Incentive-Programm</li> </ul>
PEC – Partner Education Connection <a href="http://www.cisco.com/go/pec">http://www.cisco.com/go/pec</a>	Partnerschulungen zur Vorbereitung auf Prüfungen für persönliche und Partner-Qualifizierungen
TKL – Cisco Technical Knowledge Library <a href="http://www.cisco.com/web/learning/learning_services/curriculum-planning.html">http://www.cisco.com/web/learning/learning_services/curriculum-planning.html</a>	Eine Bibliothek mit Fachressourcen und Best Practices, über die Endbenutzer Zugriff auf wichtiges geistiges Eigentum von Cisco haben. Nutzen Sie die Ressourcen, um allgemeine Probleme zu vermeiden und Ihren persönlichen Lernaufwand in Bezug auf Produkte und Technologien von Cisco zu reduzieren.
Partner-Tools <a href="http://www.cisco.com/web/partners/tools">http://www.cisco.com/web/partners/tools</a>	Eine Reihe verschiedener Tools für unsere Partner.
Who is my Cisco Rep... <a href="https://tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do">https://tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do</a>	Über dieses Suchtool können Partner oder Kunden feststellen, welcher Ansprechpartner bei Cisco für sie zuständig ist.
Partner Proposal Library <a href="https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186">https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186</a>	Hier stehen von Cisco genehmigte, individuell anpassbare Angebotsvorlagen für über 100 Lösungen und Produkte von Cisco in mehreren Sprachen zum Download zur Verfügung.



## Für Partner-Administratoren – zusätzlich zur Liste für reguläre Mitarbeiter

<p>Partner-Registrierung und ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement)  <a href="http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do">http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do</a></p>	<p>Um sich als Cisco Partner zu registrieren, müssen Unternehmen, die keine direkte Resale-Vereinbarung mit Cisco abgeschlossen haben, die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung überprüfen und diesen zustimmen. Diese Vereinbarung gilt für Reseller und für Unternehmen, die keine Produkte von Cisco weiterverkaufen, jedoch Professional Services für diese anbieten. Die Zustimmung zur Vereinbarung ist erforderlich, um im Partner Locator aufgelistet zu werden.</p>
<p>PSS – Partner Self Service  <a href="http://www.cisco.com/go/pss">http://www.cisco.com/go/pss</a></p>	<p>Partner können im PSS einen oder mehrere Administratoren einrichten, die festlegen, welche Mitarbeiter ihrem Unternehmen zugeordnet werden und Zugriff auf partnerbezogene Seiten auf cisco.com haben. Darüber hinaus können Mitarbeiter, die Prüfungen von Cisco absolviert haben und über eine CSCO-ID verfügen, dem Partnerunternehmen zugeordnet werden und sich für Partner-Spezialisierungen qualifizieren.</p>
<p>CSApp – Certification and Specialization Application-Tool  <a href="http://www.cisco.com/go/csapp">http://www.cisco.com/go/csapp</a></p>	<p>Partner können im CSApp-Tool einen oder mehrere Administratoren einrichten, die festlegen, welche der Mitarbeiter den Spezialisierungen und Zertifizierungsstufen zugeordnet werden.</p>
<p>CSAT – Bewertung der Kundenzufriedenheit mithilfe des PAL-Tools (Partner Access Online)  <a href="http://www.cisco.com/go/pal">http://www.cisco.com/go/pal</a></p>	<p>Partner können einen oder mehrere CSAT-Administratoren einrichten, die überwachen, ob ein Partner gültige Kontaktnamen/E-Mail-Adressen eingibt, und die eine Nachbearbeitung bei niedrigen Ergebnissen durchführen. CSAT-Umfragen werden für Folgendes verwendet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• höhere Partner-Zertifizierungsstufen</li> <li>• VIP – Value Incentive-Programm</li> <li>• Cisco Customer Satisfaction Excellence</li> <li>• CSSP – Cisco Shared Support-Programm</li> </ul>
<p>PPE – Partner Program Enrollment  <a href="http://www.cisco.com/go/ppe">http://www.cisco.com/go/ppe</a></p>	<p>Partner können einen oder mehrere PPE-Administratoren festlegen, die die Anmeldung für neue Programme verwalten, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cisco Technology Migration-Programm</li> <li>• Not For Resale NFR-Programm</li> <li>• Partner Plus-Programm</li> <li>• PSPP – Public Sector Partner Pricing</li> <li>• Solution Led Selling (SIP)</li> <li>• Value Incentive-Programm</li> </ul>
<p>PPI – Partner Program Intelligence  <a href="http://www.cisco.com/go/ppi">http://www.cisco.com/go/ppi</a></p>	<p>Partner können einen oder mehrere PPI-Administratoren festlegen, die Informationen zum finanziellen Status des Unternehmens im Rahmen des Programms abrufen können.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• NFR – Not for Resale-Programm</li> <li>• VIP – Value Incentive-Programm</li> </ul>
<p>Begrüßungspaket für neue Partner  <a href="http://www.cisco.com/go/partnerkits">http://www.cisco.com/go/partnerkits</a></p>	<p>Dieses Online-Paket für Partner umfasst Links zu Tools und Programmen, mit denen Sie sich erfolgreicher am Markt positionieren können.</p>

Cisco Partner werden

Cisco verkaufen und vermarkten

Finanzierung mit Cisco Capital

Cisco Tools

Partner-Support erhalten

Abkürzungen

My Cisco

Täglich  
verwendete Tools

SalesConnect

Partner Registration  
Tool (PREG)Partner Self  
Service (PSS)Certification and  
Specialization  
Application (CSApp)

Kundenzufriedenheit

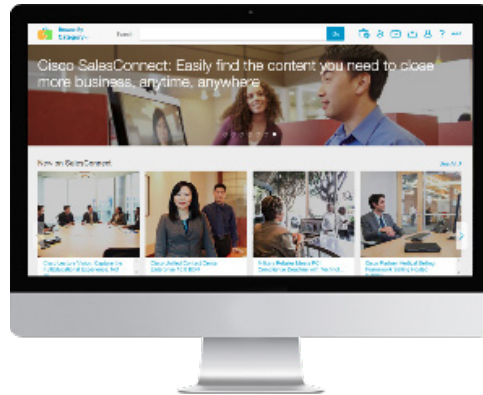
Partner Program  
Enrollment-Tool  
(PPE)Cisco Commerce  
Workspace  
(CCW)Total Program  
View (TPV)Cisco Self-  
Service  
Proposal LibraryMitteilungen  
zu Tools und  
ProgrammenGlobal  
EasyPay  
(GEP)

Für reguläre Mitarbeiter des Partnerunternehmens

Für Partner-Administratoren

<p>Global EasyPay  <a href="http://www.cisco.com/web/partners/tools/global_easypay.html">http://www.cisco.com/web/partners/tools/global_easypay.html</a></p>	<p>Das EasyPay-Programm bietet einen einfachen und konsistenten Zahlungs- und Berichterstellungsprozess für Partner, die an Cisco Partner Incentive Payment-Programmen teilnehmen.</p>
<p>Partner Locator  <a href="http://www.cisco.com/go/partnerlocator">http://www.cisco.com/go/partnerlocator</a></p>	<p>Über dieses öffentlich zugängliche Tool kann der Status von Partnern überprüft werden.</p>

# SalesConnect



## Übersicht

Benötigen Sie Vertriebsressourcen? Sehen Sie zuerst unter SalesConnect nach! Dort finden Sie nützliche Vertriebsressourcen, die Sie mit Kollegen austauschen und Kunden präsentieren können. Testen Sie noch heute SalesConnect for Mobile, oder besuchen Sie [salesconnect.cisco.com](http://salesconnect.cisco.com).

## Neue Programmelemente

Lokalisiert – SalesConnect spricht jetzt auch Ihre Sprache! Einfacher für Sie, relevanter für Ihre Kunden. Filtern Sie einfach nach Ihrer bevorzugten Sprache, um dazu passende Inhalte zu finden.

## Beschreibung

Auf dieser unkomplizierten digitalen Plattform für Mobilgeräte oder Desktop-PCs kommt alles zusammen: Relevante Inhalte, entwickelt und aktualisiert auf Basis von Verkaufsumfragen. Die darauf verfügbaren, topaktuellen Vertriebsressourcen, Demos, Schulungen und Angebote unterstützen Sie dabei, schneller zum Verkaufsabschluss zu kommen.

Über Ihren Desktop können Sie SalesConnect unter <http://salesconnect.cisco.com> aufrufen, für Ihr Mobiltelefon steht die App unter eStore Apps (nur interne Benutzer), dem iTunes App Store oder Google Play zum Download zu Verfügung.

## Nützliche Tipps

Passen Sie Ihre Umgebung an – Briefcases sind anpassbare Ordner mit für Sie relevanten Inhalten, die Sie erstellen und personalisieren sowie für Ihre Kollegen freigeben können. Um auf der Startseite eine Mappe zu erstellen, klicken Sie auf „Mein Briefcase“ und anschließend auf „Briefcase erstellen“. Um Inhalte zu einer Mappe hinzuzufügen, klicken Sie auf „Zum Briefcase hinzufügen“.

## Weitere Informationen

<https://cisco.jiveon.com/groups/salesconnect/pages/about-salesconnect>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

[salesconnect-inquiries@cisco.com](mailto:salesconnect-inquiries@cisco.com)

# Partner Registration Tool (PREG)

## Überblick

Das Partner Registration Tool bietet eine einfache Möglichkeit für Channel-Partner, den Status als Cisco Registrierter Partner zu erhalten. Der Status als Cisco Registrierter Partner ist der erste Schritt, um von den zahlreichen Vergünstigungen des Cisco Channel Partner-Programms zu profitieren.

## Beschreibung

Der Status als Cisco Registrierter Partner begründet die Beziehung der Partner mit Cisco und ermöglicht ihnen den Zugriff auf die erforderlichen Tools und Schulungen, mit denen sie Cisco Partner mit Zertifizierung oder Spezialisierung werden können. Sowohl Reseller als auch Unternehmen, die ausschließlich Professional Services für Cisco Produkte anbieten, sind zur Teilnahme am Programm berechtigt.

Um Cisco Registrierter Partner zu werden, ist zunächst die Anmeldung über das Partner Registration Tool erforderlich: (<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>). Im Zuge des Registrierungsverfahrens müssen Unternehmen, die keine direkte Kaufbeziehung mit Cisco unterhalten, die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung lesen und akzeptieren (<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>). Pro Partnerunternehmen kann nur eine Person die Vereinbarung akzeptieren und einen Antrag einreichen.

Der Partner-Registrierungsprozess umfasst folgende Schritte:

1. Beantragen Sie eine Cisco.com-Benutzer-ID (falls Sie noch keine besitzen).
2. Geben Sie die Unternehmens- und Kontaktinformationen an bzw. überprüfen Sie Ihre Angaben.
3. Als neuer Partner und Verlängerungspartner füllen Sie den Onlinefragebogen zur Sorgfaltspflicht aus (Wiederverkäufer müssen auch Angaben zum bevorzugten autorisierten Distributor machen).
4. Lesen und akzeptieren Sie die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung.
5. Senden Sie den Antrag ab.

Der eingereichte Antrag wird von Cisco überprüft und innerhalb von 30 Geschäftstagen genehmigt oder abgelehnt. Der Genehmigungsprozess ist automatisiert, sodass der Partner sofort den Status als Cisco Registrierter Partner erhält. Er erhält Partnerzugriff auf Cisco.com und kann am Channel Partner-Programm teilnehmen. Die Registrierung als Cisco Partner ist 12 Monate gültig und muss jährlich erneuert werden.

## Vorteile für Cisco Registrierte Partner

- Partnerzugriff auf Cisco.com-Tools, einschließlich Partner E-Learning Connection
- Möglichkeit, Cisco Partner mit Zertifizierung oder Spezialisierung zu werden
- Aufnahme in das Cisco Partner Locator Tool (auf Basis der Richtlinien der jeweiligen Region)
- Zugriff auf ein Online-Paket für Cisco Registrierte Partner mit zahlreichen nützlichen Informationen und Ressourcen, sowie auf das Collateral Builder Tool
- Verwendung des Logos für Cisco Registrierte Partner
- Zeitgerechter Empfang von Mitteilungen mit aktuellen Informationen über neue Produkte und Promotions, Programmänderungen, Sonderangebote, Schulungen und Support

## Verwandte URLs und Tools

Direkter Zugriff auf das Partner Registration Tool:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement):

<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



# Partner Self Service (PSS)

## Überblick

Über den Partner Self Service können unsere Partner Unternehmensdaten verwalten, den Zugriff auf Tools autorisieren, Partner-Zugriffsberechtigungen erneuern und sicherstellen, dass die Unternehmensinformationen korrekt im Partner Locator-Tool angezeigt werden.

## Beschreibung

### Vorteile:

- Cisco Partner können wichtige Daten einsehen und entsprechende Zugriffsberechtigungen vergeben.
- Durch die Aktualisierung der Daten bringt die Partnerschaft mit Cisco noch mehr Vorteile.
- Einzelnen Mitarbeitern wird der Zugriff auf Partnerebene ermöglicht.
- Partner-Administratoren können Unternehmensdaten im PSS verwalten.

Über den PSS können individuelle Benutzer- und Unternehmensdaten sowie Informationen zu einzelnen oder globalen Standorten angepasst und der Zugriff auf Partner-Tools verwaltet werden.

Nach Abschluss des Partner-Registrierungsprozesses wird der Zugriff auf den Partner Self Service freigeschaltet. Durch die Registrierung seines Unternehmens erhält der Partnerkontakt automatisch Administratorrechte für den Partner Self Service und kann weitere Kontakte für sein Unternehmen einrichten und diesem zuordnen.

## Verwandte URLs und Tools

Weitere Information finden Sie im Benutzerleitfaden unter [www.cisco.com/go/pss](http://www.cisco.com/go/pss).

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

# Certification and Specialization Application (CSApp)

## Überblick

Das Certification and Specialization Application-Tool stellt Ihnen Informationen zur Verfügung, mit deren Hilfe Sie beurteilen können, welche Zertifizierungen oder Spezialisierungen Ihr Unternehmen erwerben sollte.

Das CS Application-Tool bietet folgende Funktionen:

- **Antragstellung für Zertifizierungen und Spezialisierungen**  
Über die benutzerfreundliche Weboberfläche können Sie neue Zertifizierungen und Spezialisierungen erwerben.
- **Verwaltung bereits erworbener Zertifizierungen und Spezialisierungen**  
Bereits erworbene Zertifizierungen und Spezialisierungen können geprüft und die derzeitige Zertifizierungsstufe geändert werden.
- **Überwachen Sie die Einhaltung von Zertifizierungen und Spezialisierungen**  
mit dem „Partner Compliance Report“ im Abschnitt „Reports“ (Berichte).

## Beschreibung

### Zugriff

Für den Zugriff auf das CSApp-Tool sind folgende Schritte erforderlich:

- Fordern Sie eine Cisco.com Benutzer-ID an.
- Registrieren Sie Ihr Unternehmen über das Partner Registration Tool.
- Stellen Sie sicher, dass Sie einem bei Cisco registrierten Unternehmen zugeordnet sind.

Sobald Sie alle Voraussetzungen erfüllt haben, können Sie das CSApp-Tool nutzen. Das Certification and Specialization Application-Tool bietet zwei Zugriffsoptionen:

- Schreibgeschützt (Standard)
- Administrator (Lese- und Schreibzugriff)

Sie können Administratorberechtigungen über das Partner Self Service Tool beantragen oder auf den Link „Click here to request full access“ (Hier klicken, um vollständigen Zugriff zu beantragen) auf der Seite „Select Geography“ (Region wählen) klicken.

## Verwandte URLs und Tools

CSApp Website:

[www.cisco.com/go/csapp](http://www.cisco.com/go/csapp)

Rufen Sie die folgende Seite auf, um eine Cisco.com Benutzer-ID zu beantragen:

<http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>

Die Registrierung Ihres Unternehmens können Sie über das Partner Registration Tool vornehmen:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

Die Zuordnung zur Ihrem Unternehmen erfolgt über das Partner Self Service Tool:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/login.do>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen.

Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

# Kundenzufriedenheit

## Überblick

Die Kundenzufriedenheit (CSAT) hat auch weiterhin höchste Priorität für Cisco und bildet eines der zentralen Elemente des Cisco Channel Partner-Programms. Aus diesem Grund wurde das Partner Access Online (PAL)-Tool entwickelt. Mit diesem Tool können Sie nicht nur die Versendung von und die Auswertung von Umfragen verwalten, sondern darüber hinaus in Echtzeit auf individuell abgestimmte Informationen zu Best Practices von Cisco zugreifen.

## Neue Programmelemente

Der Customer Satisfaction (CSAT)-Prozess wurde aktualisiert und vereinfacht.

## Beschreibung

### Wichtigste Programmelemente und Vorteile:

- Partnern erhalten ein kostenloses System zur Datenerfassung.
- Trends und Daten können einfach verfolgt werden.
- Bereiche, die Cisco und Partner optimieren können, werden schneller identifiziert.
- Die Geschäftsbeziehung zwischen Partnern, Kunden und Cisco wird intensiviert.
- Es werden längerfristige und engere Kunden- und Partnerbeziehungen geschaffen.
- Cisco Partner und Cisco können fundiertere Geschäftsentscheidungen treffen.

	Anzahl der Kontaktnamen/E-Mail-Adressen	CSAT-Rating
Premier - Neu	Keine (im 1. Jahr nicht erforderlich)	-
Premier - Verlängerung	10 + Nachverfolgung niedriger Ergebnisse	-
Silver	20 + Nachverfolgung niedriger Ergebnisse	-
Gold - Neu	Keine (in den ersten sechs Monaten nicht erforderlich)	-
Gold - Verlängerung	30 + Nachverfolgung niedriger Ergebnisse	-

## CSAT Star of Excellence

Seit dem 1. August 2015 wird der CSAT Star of Excellence nicht mehr vergeben. Die abschließende Bewertung für den Star of Excellence fand am 26. Juli 2015 statt. Die Star-Akkreditierung ist bis zum 23. Januar 2016 im Partner Locator verfügbar.

## Nützliche Tipps

- Rufen Sie das **PAL-Tool** am 15. November 2015 auf, um CSAT-Aktivitäten zu starten.
- Sie können mehrere Kunden-E-Mail-Adressen für dasselbe Unternehmen angeben. (Dies wird sogar empfohlen, damit Sie einen objektiven Überblick über die allgemeine Kundenzufriedenheit erhalten.)
- Kontaktieren Sie Ihren Kunden sofort nach Erhalte einer Umfrage mit einer geringen Kundenzufriedenheitsrate. Führen Sie eine Nachbereitung durch, und informieren Sie Cisco über die Nachbereitungsschritte, die Sie auf der Seite „Follow-Up“ im **PAL-Tool** eingeben können.

## Weitere Informationen

Hören Sie sich eine Wiederholung des Power Hour-Webcasts an, und laden Sie die Präsentation herunter, um weitere Informationen zu [www.cisco.com/go/csat](http://www.cisco.com/go/csat) zu erhalten.

## Verwandte URLs und Tools

Partner Access Online (PAL) [www.cisco.com/go/pal](http://www.cisco.com/go/pal)

CSAT-Anforderungen: [www.cisco.com/go/csat](http://www.cisco.com/go/csat)

VIP CSAT-Anforderungen: [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

# Partner Program Enrollment-Tool (PPE)

## Überblick

Das PPE-Tool ist ein integriertes und konsolidiertes System, mit dem Sie sich bei verschiedenen Programmen von Cisco registrieren, beteiligen und deren Verlauf im Blick behalten können – all dies über eine zentrale Plattform. Der Zugriff auf das PPE-Tool erfolgt über [www.cisco.com/go/ppe](http://www.cisco.com/go/ppe).

## Beschreibung

Über das PPE-Tool erhalten Sie basierend auf dem jeweiligen Zertifizierungs-, Spezialisierungs- und Autorisierungsstatus umgehend eine Genehmigung für die ausgewählten Cisco Programme. Darüber hinaus können Partner mit dem PPE-Tool den Genehmigungsstatus der Registrierung bei mehreren Channel-Programmen verfolgen. Durch die Integration in das Certification and Specialization Application (CSApp)-Tool und in Cisco Commerce Workspace können Partner im PPE-Tool einfach zwischen der Zertifizierung und Spezialisierung sowie der Verwaltung von Geschäftsabschlüssen und Bestellungen wechseln.

Der CSApp-Administrator des Partnerunternehmens muss das Partner Program Enrollment-Tool für die Registrierung bei den oben genannten Programmen verwenden.

Alle Mitarbeiter mit einer gültigen CCO-ID können die Registrierungen für das Unternehmen anzeigen. Die Registrierung bei einem Programm kann jedoch nur von einem CSApp-Administrator vorgenommen werden.

Das Partner Program Enrollment-Tools bietet folgende Vorteile:

- Zentrale Ressource für die Überprüfung aller aktiven und qualifizierten Channel-Programme
- Verfolgung des jeweiligen Registrierungsstatus in Echtzeit
- Einfache Registrierung in fünf Schritten
- Nahtlose Integration in alle anderen Programm-Tools
- Automatische Validierung der Berechtigung bei einigen Programmen zur Beschleunigung der Registrierung

## Registrierung bei einem Programm

### Auswählen von Programmen

Klicken Sie auf der Registerkarte mit den qualifizierten Programmen auf die Schaltfläche „Select“ (Auswählen) für das Programm, bei dem Sie sich registrieren möchten. Abhängig vom ausgewählten Programm und den Programmanforderungen wird der Partner möglicherweise in einem Popup-Fenster aufgefordert, eine Region auszuwählen.

### Programmzweig wählen

Wenn das vom Partner ausgewählte Programm einen oder mehrere Programmzweige umfasst, wird er aufgefordert, den gewünschten Programmzweig auszuwählen.

1. Registerkarte mit qualifizierten Programmzweigen – Auf dieser Registerkarte werden alle Programmzweige angezeigt, an denen der Partner aufgrund seiner derzeitigen Zertifizierungs- und Spezialisierungsstufe teilnehmen kann.
2. Registerkarte mit potenziellen Programmzweigen – Auf dieser Registerkarte werden alle weiteren verfügbaren Programmzweige angezeigt, für die der Partner nicht die Teilnahmebedingungen erfüllt.
3. Klicken Sie auf den Link „Check Eligibility“ (Qualifizierung überprüfen). Daraufhin wird ein Popup-Fenster angezeigt, in dem die Anforderungen für den Programmzweig und die Qualifizierung des Partners verglichen werden.

### PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)

Welcome, Tony!

You are now ready to enroll and manage multiple Cisco Channel Partner Programs through this integrated platform.

Preferred Language: English  
[Change Language](#)

[My Proxy](#)

Disclaimer: This application accepts input in English only

Tool Links

Select Link

Eligible Programs Potential Programs Enrollment Dashboard

The screenshot shows the PPE interface with a table of programs and a 'Select Geography' popup window. The table lists programs such as 'Cisco Technology Migration program', 'Cloud Partner Program - App Integrator', 'Global Partner Network', 'Legacy Tandberg Pricing Agreements', 'SIP', and 'Telepresence Healthcare'. The 'Select Geography' popup window is open, showing a dropdown menu with the selected option 'ARGNTNA-CHILE-PERU-UR' and a list of other regions including Australia, Belgium, Brazil, Canada, China, Czech Republic, East Africa, Emerging South Africa, Europe East, France, Germany, Gulf, Hong Kong, Hungary, India Sub-Continent, Indonesia, Italy, and Japan.



## Eingeben von Details

PPE vereinfacht die Dateneingabe, da Unternehmensinformationen auf Basis der CCO-ID des Benutzers vorab ausgefüllt werden. Der Partner kann jedoch auch andere Kontaktinformationen für das Unternehmen eingeben. Die Details werden im Zuge des Überprüfungsprozesses verifiziert.

Geben Sie die für das Programm erforderlichen Informationen ein:

1. Teilnehmer – Die Kontaktinformationen für den Partner und den CAM werden automatisch vorab ausgefüllt
2. Zusätzliche Informationen – Stellen Sie bei Bedarf zusätzliche Dokumentation bereit
3. Allgemeine Geschäftsbedingungen – Zeigt die allgemeinen Geschäftsbedingungen für das Programm an, die mit einem Mausklick akzeptiert werden können
4. Bankdetails – Dient zur Erfassung der erforderlichen Bankdetails (falls erforderlich)
5. Überprüfung und Genehmigung – Ermöglicht die Genehmigung durch Cisco bei nicht automatisch genehmigten Programmen

**HINWEIS:** Bei der manuellen Registrierung erhält der sich registrierende Partner eine E-Mail, die ihn daran erinnert, die Kontaktinformationen für die Zahlungsbenachrichtigung und -genehmigung mithilfe des PSS zu verifizieren.

Who is Involved **Additional Information** Terms and Conditions Bank Information Review and Approve

### The Partner

### Cisco

\*Required Field

#### Partner Name and Address :

**ARRAYA SOLUTIONS, INC.**  
521 Plymouth Road  
Plymouth Meeting, PA19462

[View Partner Profile](#)

#### Cisco Channel Account Manager (CAM):

Andrew Kreutzer

[Find your CAM with the CAM Locator.](#)

#### Partner Contact: \*

First Name: \* Last Name: \*  
RYAN BENNER

#### Title: \*

Cisco Practice Director

#### Phone Number: \*

6103161602

#### Email Address: \*

rbenner@arraysolutions.com

Continue

## Verwandte URLs und Tools

Partner Program Enrollment-Tool (PPE):

[www.cisco.com/go/ppe](http://www.cisco.com/go/ppe)

Melden Sie sich mit Ihrer gültigen CCO-ID an, um die Registrierungen Ihres Unternehmens anzuzeigen.

### Beachten Sie:

Die Registrierung Ihres Unternehmens für die einzelnen Programme und Promotions kann nur vom CSApp-Administrator vorgenommen werden.

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie

<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

# Cisco Commerce Workspace (CCW)

## Überblick

Cisco Commerce Workspace ist eine integrierte Plattform zur Angebotserstellung und Bestellung, über die Partner auf Preisnachlässe und Programme zur Preisgestaltung von Cisco zugreifen können. Die Plattform umfasst eine benutzerfreundliche Oberfläche, die die Zusammenarbeit erleichtert, die Flexibilität der Partner im Hinblick auf Änderungen an den Konfigurationen erhöht und umfassenden Zugang zu den Cisco Partnerangeboten bietet.

Mit Cisco Commerce Workspace steht ein integriertes, vereinfachtes Tool zur Verfügung, mit dem Partner Angebote registrieren, Produkte konfigurieren, Preise für Produkte, Software und zugehörige Services bestimmen, Angebote erstellen sowie Bestellungen einreichen können. Alle Partner haben Zugriff auf den Workspace-Bereich zur Registrierung und zur Erstellung von Kostenvoranschlägen. Partner, die eine direkte Einkaufsbeziehung mit Cisco unterhalten, können ebenfalls von CCW profitieren.

Darüber hinaus können Partner ihre Konfigurationen auf der Registerkarte „Schätzungen & Konfigurationen“ in CCW erstellen. Dieses Portal bietet Ihnen die Möglichkeit, den CCW als Repository für Standardkonfigurationen und als Ausgangspunkt für Ihre neuen Konfigurationen zu nutzen. Neben intelligenten Validierungen fügt das Tool automatisch zusätzliche Serviceleistungen hinzu und gibt in Echtzeit an, ob eine Auswahl gültig ist. So wird die Anzahl der Fehlermeldungen reduziert. Die verbesserte Interaktion ermöglicht eine effiziente Tool-Navigation und ist in den Angebotserstellungsprozess im CCW integriert.

Beachten Sie, dass alle anderen Konfigurations-Tools, z. B. Next Generation Configuration (NGC) ab dem 1. September 2015 nicht mehr verfügbar sind. Ihre vorhandenen, im NGC-Konfigurations-Tool gespeicherten Konfigurationen werden automatisch in das Tool migriert.

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des CCW sollen die Anzahl der erforderlichen Tools und somit der allgemeine Zeitaufwand für den Geschäftsabschlusszyklus reduziert werden, um ein gleichbleibend gutes Einkaufserlebnis zu gewährleisten.

## Programmelemente

### CCW 2015 – Versionsübersicht

- Höhere Benutzerfreundlichkeit – neues Dashboard auf der Startseite
- Guided Deal Registration

- Ablehnen von Services für gewisse Posten wichtiger Produktlinien
- Zusätzliche intelligente Vorschläge für Security Appliance-Hardware
- Möglichkeit zum Ändern der Anzahl von Cisco Capital-Reservierungen für gebrauchte Produkte
- Verbesserung des externen B2B-Next Generation-Katalogs
- Zusätzliche Informationen zu Incentives in anderen Sprachen
- Smart Accounts-Verbesserungen
- Geringfügige Änderungen zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit von Cisco Commerce Workspace
- Weitere Informationen und eine detaillierte Liste der Neuerungen finden Sie [hier](#)

## Beschreibung

### Zitat

Derzeit können Partner über Cisco Commerce Workspace Angebote registrieren und von aktuellen EMEAR-Programmen und -Promotions profitieren. Geschäftsabschlüsse können für folgende Programme registriert werden:

- AIP
- OIP
- NFR
- SIP
- PSPP 2.0

Die Partner können darüber hinaus Trade-Ins im Cisco Commerce Workspace erstellen. Was die Registrierung betrifft, so müssen sich die Partner für folgende Programme registrieren:

- CTMP – Trade-In
- SIP

### Programmregistrierung

Was die Registrierung betrifft, so müssen sich die Partner im Partner Program Enrollment (PPE)-Tool für folgende Programme registrieren:

- CTMP – Trade-In
- SIP
- VIP
- PSPP 2.0
- NFR

**Hinweis:** Der CSApp-Administrator des Partnerunternehmens muss das Partner Program Enrollment-Tool zur Registrierung für die oben genannten Programmen verwenden. Er kann über die Startseite des Cisco Commerce Workspace durch klicken auf „Meine Programmanmeldungen“ auf das Tool zugreifen. Alle Mitarbeiter mit einer gültigen CCO-ID können die Registrierungen für das Unternehmen anzeigen. Die Registrierung bei einem Programm kann jedoch nur von einem CSApp-Administrator vorgenommen werden.

## Verwandte URLs und Tools

### Cisco Commerce Workspace

Melden Sie sich mit Ihrer gültigen CCO-ID an, um den Workspace zu verwenden.

Alle Schulungsmaterialien, Kurzreferenzen, Fragen und Antworten und E-Learning-Kursen finden Sie unter folgender Website:

[http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce\\_workspace.html#~2](http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html#~2)

Mit dem **UCSS Mapping**-Tool können Sie nach der richtigen UCSS-SKU für Ihre Software-SKU suchen und je nach der von Ihnen verwendeten Bestellplattform (Marketplace oder CCW) Ergebnisse generieren.

Zum Aktualisieren bestehender oder neuer Software-Abonnements können Sie den direkten Link zum **Product Upgrade Tool (PUT)** auf der Startseite des CCW verwenden.

### Cisco Commerce Workspace umfasst darüber hinaus u. a. folgende Funktionen:

Integrierte Umgebung zur Angebotserstellung, in der Sie Verkaufschancen registrieren und Aktionspreise auf Konfigurationen anwenden können, die mithilfe von Cisco.com Tools oder aus Excel hochgeladen wurden	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reduzierter Verwaltungsaufwand, weniger redundante Informationen reduzierte Kosten durch die einfache Eingabe von Geschäftsabschlüssen</li> </ul>
Möglichkeit zur Freigabe von Geschäftsabschlüssen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verbesserte Integration von Partnerprogrammen</li> <li>Möglichkeit zur Erstellung von Berichten zu Promotions und Programmen</li> <li>Zugriff auf Cisco Programme über eine zentrale Ressource</li> </ul>
Verwendung der Standard-ID für Geschäftsabschlüsse von Cisco für Direktbestellungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimierte Zusammenarbeit zwischen Ihnen und dem Vertriebsteam von Cisco</li> <li>Zentrale Ressource für alle registrierten Geschäftsabschlüsse</li> </ul>
Automatische Versendung von Benachrichtigungen zu genehmigten 2-Tier-Bestellungen vom Deviation Authorization Request Tool (DART) an den Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umfassende Berichterstellung (Umsatz, Abschlussraten, Programmnutzung)</li> <li>Verkürzung der Bearbeitungszeit für die Bestellvalidierung</li> <li>Erhöhte Pipeline-Transparenz</li> </ul>
Anwendung von Promotion-Rabatten auf Konfigurationen für Direktbestellungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integrierter Workflow zwischen den verschiedenen Cisco Tools</li> </ul>
Globale, in 16 Sprachen verfügbare Anwendung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verbessertes Benutzererlebnis für Partner</li> <li>Kürzerer Bestellvalidierungsprozess</li> <li>Erhöhte Transparenz bei Promotion-Preisen</li> </ul>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Bei Problemen sollten die Partner zuerst ein Serviceticket erstellen, da unsere Support-Teams eine Ticketnummer benötigen, um effektiv Unterstützung zu leisten.

Die Partner können Tickets in Customer Service Central (CSC) erstellen. Der Zugriff hierauf ist über den „My Cisco Arbeitsbereich“ möglich. Besuchen Sie <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

## Weitere Informationen

Auf der **Partner Central-Website** finden Sie Updates der Versionen und Schulungsmaterial zur individuellen Verwendung.

Neuerungen bei CCW: Klicken Sie **hier**, um eine Übersicht über die Version vom August 2015 anzuzeigen.

In **diesem Newsletter** finden Sie aktuelle Informationen zu neuen Einführungen, Schulungen sowie zu Änderungen an Cisco Programmen und Tools, die sich auf betriebliche oder geschäftliche Aspekte auswirken.

Immer auf dem neuesten Stand

Sie möchten jederzeit aktuelle Informationen zum CCW sowie weiteren Tools und Programmen erhalten? Abonnieren Sie unseren **Partner-Newsletter** für EMEAR-Tools und -Programme. Sie erhalten zwei Mal im Monat eine Ausgabe, eine mit umfangreicheren Informationen, eine in einem konsolidierten Format.

In diesen Newslettern finden Sie aktuelle Informationen zu neuen Einführungen, Schulungen sowie zu Änderungen an Cisco Programmen und Tools, die sich auf betriebliche oder geschäftliche Aspekte auswirken.

# Total Program View (TPV)

## Total Program View (TPV) – Allgemeine Verfügbarkeit

### TPV stellt konsolidierte Dashboards und Berichte für Partnerprogramme bereit

**Total Program View (TPV)**, das bisher als Pilot lief, steht ab dem 30. August 2015 allen Cisco Partnern im Rahmen des Partner Experience Transformation-Programms zur Verfügung. TPV konsolidiert Daten aus mehreren Quellen und bietet so eine zentrale Übersicht über die Partnerprogramme. Die Partner haben damit Zugriff auf Zahlungsmetriken, das Value Incentive-Programm, das Cloud and Managed Service-Programm und auf die Dashboards des Cisco Services Partner-Programms. Zudem profitieren Sie von mehr Funktionen und einem neuen Portfolio-Dashboard. Weitere Dashboards sind für zukünftige Versionen geplant.

TPV stellt die zentrale Informationsquelle für Partner und Cisco dar, über die der Status und Erfolg laufender Programme in Bezug auf Buchungen, Metriken und Zahlungen abgerufen werden kann. In den kommenden Monaten wird TPV die Scorecard in Performance Metrics Central (PMC) sowie mehrere Berichte in Partner Program Intelligence (PPI) ersetzen.

Zu den erwarteten Vorteilen von TPV gehören:

- Eine zentrale Übersicht über Partnerprogramme, einschließlich Registrierungen, Buchungen, Metriken und Zahlungen
- Möglichkeit zum Zahlungsabgleich
- Vollständige Integration von Metriken

Support-Material steht im TPV-Tool über den Link „[Help & Training](#)“ zur Verfügung, darunter Kurzreferenzen und die Option, sich für Live-Schulungen zu registrieren.

# Cisco Self-Service Proposal Library

## Übersicht

Über die **Cisco Self-Service Proposal Library** steht professionelles Vertriebsmaterial für alle vier Cisco Architekturen bereit, mit dessen Hilfe die Nutzer sich bei geringem Zeitaufwand effizienter im Wettbewerb positionieren können. Die Angebotsvorlagen stehen im Word-Format zur Verfügung und können an die jeweiligen Endkunden angepasst werden – für maximale Wirkung.

## Beschreibung

Die Angebotsvorlagen stehen für über 100 Lösungen und Produkte von Cisco in mehreren Sprachen zur Verfügung und sind individuell anpassbar. Mit der Angebotsbibliothek können Sie *Zeit sparen*, akkurate Angebote *erstellen* und die Anzahl Ihrer Geschäftsabschlüsse *erhöhen* – völlig kostenlos. Wie die Statistiken zeigen, konnten die Benutzer der Cisco Proposal Library ihre Buchungen im Vergleich zu den Nichtbenutzern um 20 % steigern.

Die Angebotsvorlagen von Cisco unterstützen Partner bei der Umsatzsteigerung:

- **Stärkung der Marktpräsenz von Cisco:** Vertriebsdokumente für Kunden, die das Interesse an neuen Cisco Lösungen wecken und zur Erweiterung der installierten Basis von Cisco beitragen sollen
- **Proaktive Verkaufsförderung:** Überzeugende Vertriebsinformationen, um zusätzlich erforderliche Investitionen ihrer Kunden zu rechtfertigen
- **Überzeugende geschäftliche Argumente:** Vertriebsinformationen für Kunden, die diese in internen Meetings und für den internen Verkauf nutzen können
- **Beeinflussung/Vermeidung von Ausschreibungen:** Erstellen eines Initiativangebots, um einer Ausschreibung zuvorzukommen und die Vorteile der Cisco Lösung optimal hervorzuheben; so können die Ausschreibungen beeinflusst oder ganz vermieden werden
- **Angebotsabgabe:** Senden eines Angebots mit Preisen aus der Preisliste anstatt einer Materialliste, um die Investition auf überzeugende Weise zu präsentieren und mögliche Verzögerungen durch intern erforderliche Genehmigungen zu vermeiden

## Zeitersparnis und Verkürzung des Vertriebszyklus:

- Einsatzfertige Vorlagen für Angebote und Kurzzusammenfassungen

Mehr Zeit für den persönlichen Kontakt mit Kunden

## Nützliche Tipps

1. Besuchen Sie jetzt die **Cisco Proposal Library**, um sich über die verfügbaren Materialien und zu informieren und aktuelle Angebote im MS Word-Format herunterzuladen.
2. Wenn Sie das nächste Mal um ein Angebot gebeten werden, besuchen Sie die **Proposal Library**, laden Sie eine Angebotsvorlage herunter, und erstellen Sie vollständige Unterlagen für den Kunden, um das Wertangebot von Cisco von dem der Mitbewerber abzugrenzen.

## Weitere Informationen

2-Minuten-Video-on-Demand **Erste Schritte**

## Verwandte URLs und Tools

Besuchen Sie die Cisco Proposal Library unter <https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186>

Sie können auch über die Partner Education Connection-Website auf die Library zugreifen: <http://tools.cisco.com/pecx/login?url=globalproposals>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Wir möchten die Partnerschaft mit Cisco einfach und rentabel für Sie gestalten. Falls Sie Fragen zur Proposal Library haben, senden Sie eine E-Mail an [gp-partner-admin@external.cisco.com](mailto:gp-partner-admin@external.cisco.com)



## Mitteilungen zu Tools und Programmen

### Überblick

Bei den Mitteilungen zu Tools und Programmen handelt es sich um Newsletter für EMEAR-Partner. Sie enthalten aktuelle Neuigkeiten zu Schulungen, Versionsaktualisierungen und Informationen über Änderungen an Cisco Programmen und Tools, die sich auf betriebliche oder geschäftliche Aspekte auswirken.

### Beschreibung

Die Newsletter zu Tools und Programmen werden zweimal pro Monat versandt. Am Anfang des Monats erhalten Sie einen Newsletter mit Artikeln über die jüngsten und zukünftigen Veränderungen bei den Tools und Programmen von Cisco. Zwei Wochen später erhalten Sie Tweet-ähnliche Mitteilungen mit Artikeln, die etwa 35 Wörter lang sind und die Sie über aktuelle Entwicklungen bei den Tools und Programmen von Cisco informieren.

## Verwandte URLs und Tools

Wenn Sie diese Mitteilungen erhalten möchten, senden Sie eine E-Mail an: [tp\\_newsletter\\_subscription@external.cisco.com](mailto:tp_newsletter_subscription@external.cisco.com).

Wenn Sie die Mitteilungen auch für Kollegen abonnieren möchten, können Sie uns gerne eine Liste mit deren E-Mail-Adressen zukommen lassen.

Falls Sie frühere Ausgaben der Mitteilungen zu Tools und Programmen oder weitere Informationen erhalten möchten, kontaktieren Sie uns unter: [tp-articles@cisco.com](mailto:tp-articles@cisco.com).

## Global EasyPay (GEP)

### Was ist Global EasyPay?

Global EasyPay bietet einen einfachen und konsistenten Zahlungs- und Reporting-Prozess für Partner, die an Cisco Partner Incentive Payment-Programmen teilnehmen. Mit Global EasyPay erhalten Partner Zahlungen schneller und können Angaben zu vorgesehenen und erfolgten Zahlungen überprüfen.

Partner profitieren von folgenden Vorteilen:

- Zentrale Ressource zum Anzeigen der Zahlungsergebnisse und des Zahlungsstatus
- Regelmäßige Benachrichtigungen zu Zahlungen, Erinnerungen und Informationen zum endgültigen Zahlungsstatus
- Zahlungen in der lokalen Währung
- Konsolidierte Zahlungen – eine Zahlung für alle Programme
- Umfassende Unterstützung durch unser kompetentes Support-Team

### Wie wird Global EasyPay verwendet?

Zur Anzeige Ihrer Empfänger- und Zahlungsinformationen über Global EasyPay müssen Sie das **Partner Benefits Statement-Tool** verwenden.

Partner haben zwei verschiedene Möglichkeiten, um auf die Berichtssseite zuzugreifen und ihre Kontakt- und Bankdaten zu ändern.

- Wenn Sie bei der Registrierung für ein Incentive Payment-Programm als primärer Kontakt angegeben wurden, werden Sie von Cisco in einer E-Mail zur Angabe Ihrer Kontakt- und Bankdaten aufgefordert. Öffnen Sie das Partner Benefits Statement-Tool über

die Links in der E-Mail oder über die weiter oben bereitgestellten Links.

- Wenn Sie nicht der primäre Kontakt sind, können Sie den Zugriff durch eine E-Mail an folgende Adresse anfordern: [help@cisco-programs.com](mailto:help@cisco-programs.com)

Um das Partner Benefits Statement-Tool zu verwenden, müssen Sie Ihre bestehende Cisco.com-ID und Ihr Kennwort eingeben. Der Zugriff auf das Partner Benefits Statement-Tool erfolgt über [www.ciscopartners.com/pbs](http://www.ciscopartners.com/pbs).

Zahlungsinformationen können unter „Benefit Statement“ aufgerufen werden. Klicken Sie auf die Links im Raster, oder verwenden Sie die Suchfunktion.

Currency	Paid	Payment Pending	Total
USD	\$,902.12	\$0,820.15	\$8,742.27

Um weitere Informationen zu erhalten, können Sie die Einzelheiten zu jeder Transaktion anzeigen und exportieren. Hierzu zählen folgende Angaben:

- Transaktions-ID
- Promotion (Programm)
- Bankreferenz-ID

- Währung
- Zahlungsbetrag
- Mehrwertsteuer
- Zahlungsstatus
- Zahlungsbeschreibung
- Land
- Zahlungsdatum
- Zahlungshinweise

Klicken Sie in der linken Navigationsleiste auf „**Frequently Asked Questions**“, um unter anderem folgende Informationen zu erhalten:

- Ansprechpartner für verschiedene Angelegenheiten
- Verwendung der Geldmittel
- Zahlungsweise

Senden Sie bei Fragen bitte eine E-Mail an das Supportdesk ([help@cisco-programs.com](mailto:help@cisco-programs.com)).

### Zusätzliche Ressourcen

#### Erste Schritte

Führt Sie durch die ersten Schritte zur Einrichtung und Verwendung des **Tools**

#### Schulungsunterlagen

Enthält detaillierte Anweisungen und **Referenzinformationen**

# Partner Business Consulting

## Beschreibung

Partner Business Consulting nutzt einen in der Praxis bewährten Ansatz, bei dem geschäftliche Probleme und Geschäftsmöglichkeiten anhand der Leistungsmetriken Ihres derzeitigen Serviceprogramms identifiziert werden, und der sicherstellt, dass die Resultate direkt in den Umsatz bzw. das Nettoergebnis einfließen. Die Business Consultants stellen Ihnen hierzu folgende Informationen zur Verfügung:

- Feedback aus Gesprächen mit Ihrem Team.
- Beobachtungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen.
- Einen vereinbarten Implementierungsplan.
- Eine Übersichtspräsentation für Führungskräfte.

Die Business Consultants von Cisco bieten Ihnen individuell abgestimmte Beratungsleistungen, die optimal auf die Anforderungen Ihres Unternehmens abgestimmt sind. Sie stellen sicher, dass das Ergebnis leicht verständlich und einfach zu implementieren ist, und dass Sie nicht nur einen endlosen und unverständlichen Bericht erhalten.

Mit welchen Kosten ist der Service verbunden? Die Antwort ist, dass Sie keine Rechnung hierfür erhalten. Sie müssen jedoch mit gewissen Kosten rechnen, da Sie Ressourcen abstellen müssen, die mit dem Cisco Team zusammenarbeiten. Ihr Unternehmen kann den Service in Anspruch nehmen, wenn es an einem der folgenden Programme teilnimmt:

- Cisco Shared Support-Programm
- Global Service Alliance-Partner, die am Collaborative Services-Programm teilnehmen
- Co-brand Foundation
- Collaborative Technical Services
- Cisco Services Partner-Programm

## Weitere Informationen

Weitere Informationen darüber, wie Sie mit Partner Business Consulting Ihre Rentabilität maximieren können, finden Sie im [Datenblatt](#).

Die neuesten Fallstudien zu Partner Business Consulting finden Sie [hier](#).

### Kontaktinformationen für Support oder Fragen



# Customer & Partner Experience (CPE)

## Überblick

Aufgabe der Customer and Partner Experience (CPE)-Abteilung ist es, Betriebsabläufe zu optimieren und zu beschleunigen. Sie stellt umfassende, unternehmensweit konsistente und skalierbare Geschäftsprozesse bereit, die Transaktionen mit und für Kunden, Partner und den Vertrieb zu unterstützen. Im Mittelpunkt stehen hierbei Effizienz, Leistungsfähigkeit und die Senkung von Kosten. Ein gut durchdachter Ansatz dient dabei zur laufenden Optimierung der Geschäftsabwicklung für Cisco und diese Parteien.

Die wichtigsten Lösungen

- Qualitativ hochwertiger, konsistenter Support für sämtliche Betriebsabläufe
- Globaler Support für Kunden, z. B. für Bestellungen, Angebote, Rücksendungen, Support bei Geschäftsabschlüssen, Serviceverträge, Profil/Anmeldung, Zugriff auf Tools, Schulungen, Berichterstellung und Hilfe bei Partnerprogrammen.
- Self-Service-Funktionen
- Proaktive Geschäftsplanung und durchgängige Unterstützung bei der Gewinnung von Geschäftsabschlüssen
- Verwaltung von Partnerprogrammen und Rückvergütungen

## Verwandte URLs und Tools

Cisco Commerce Workspace: <https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Customer Service Central: <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Customer Service Central: <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Telefon: Rufen Sie 1 (800) 553 – NETS an, oder suchen Sie mit dem Contact Cisco Tool nach Ihrer örtlichen Nummer.

### Cisco kontaktieren

# Cisco Technical Assistance Center (TAC)

## Überblick

Auf der Website des technischen Supports von Cisco (<http://www.cisco.com/web/DE/support/index.html>) haben alle Kunden, Partner, Reseller und Distributoren mit gültigen Serviceverträgen Zugriff auf Online-Dokumente und Tools zur Behebung technischer Probleme bei Cisco Produkten und Technologien.

Die Website des technischen Supports von Cisco steht rund um die Uhr zur Verfügung.

## Beschreibung

### Kontaktaufnahme mit dem technischen Support von Cisco

Stellen Sie auf folgender Website eine Anfrage:

<http://tools.cisco.com/ServiceRequestTool/create/launch.do>

Wenn Ihr Netzwerk ausgefallen ist oder ein kritischer Fehler vorliegt, wenden Sie sich an das TAC. Die entsprechende Telefonnummer finden Sie unter dem unten aufgeführten Link. Der Servicemitarbeiter hilft Ihnen dabei, telefonisch einen Serviceantrag zu stellen:

<http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>

### Wichtige Punkte:

- Für den Zugriff auf die meisten Online-Tools sind eine Benutzer-ID und ein Kennwort erforderlich.
- Eine Benutzer-ID und ein Kennwort erhalten Sie auf folgender Website: <http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>
- Sie wissen nicht mehr, was für einen Vertrag Sie haben? Rufen Sie die Seite [www.cisco.com/public/sc](http://www.cisco.com/public/sc) auf, und geben Sie eine gültige Servicevertragsnummer ein.
- Partner, die über einen Servicevertrag verfügen, haben Zugriff auf umfassende Support-Services von Cisco.

## Verwandte URLs und Tools

Überblick über das TAC: <http://www.cisco.com/web/services/ts/access/index.html>

Informationen zur Nutzung des technischen Supports von Cisco:

[http://www.cisco.com/web/learning/le31/le47/learning\\_tac\\_e-learning\\_tool\\_launch.html](http://www.cisco.com/web/learning/le31/le47/learning_tac_e-learning_tool_launch.html)

## Kontaktinformationen für Support oder Fragen

Wenn die Bearbeitung Ihrer Serviceanfrage oder die Qualität des Service Ihrer Meinung nach nicht zufriedenstellend sind, empfiehlt Cisco, Ihre Anfrage zu eskalieren, damit diese an die zuständige Ebene des Cisco Managements weitergeleitet wird. Wenden Sie sich hierzu an den TAC Duty Manager. Der TAC Duty Manager nimmt sich des Problems an und informiert Sie regelmäßig über den Status. Sie finden die Kontaktnummern unserer Cisco TAC Duty Manager unter der folgenden Website: [www.cisco.com/techsupport/contacts](http://www.cisco.com/techsupport/contacts)

## Berechtigungen zur Bestellaufgabe und zum Zugriff auf Bestelltools:

1. Neuer Benutzer ohne CCO-ID:
  - Erstellen Sie eine CCO-Benutzer-ID: <http://www.cisco.de/>  
Klicken Sie auf „Registrieren“, und füllen Sie das Registrierungsformular aus. Im Anschluss können Sie weitere Berechtigungen für die Aufgabe von Bestellungen und den Zugriff auf Bestelltools beantragen. Im nächsten Schritt fragt das System nach einer Rechnungsempfänger-ID (Rechnungsadresse des Kunden) und einer vorhandenen Verkaufsauftragsnummer. Schließen Sie die Registrierung ab.
  - Nehmen Sie die Zuordnung zu Ihrem Unternehmen vor:  
<http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/welcome.do>
  - Reichen Sie das „Internet Commercial Agreement“ (E-Commerce-Vereinbarung) ein (für Berechtigungen zur Bestellaufgabe):  
<http://www.cisco.com/pcgi-bin/front.x/ica/ica.pl>
2. Mitarbeiter mit bestehender CCO-Benutzer-ID, die dem Unternehmen bereits zugeordnet sind:
  - Senden Sie den Antrag an: [ic-support-emea@cisco.com](mailto:ic-support-emea@cisco.com)  
Betreff: BERECHTIGUNG, Text: Sehr geehrtes Cisco Team, bitte aktualisieren Sie die Benutzer-ID meines Profils: .... mit Zugriffsberechtigungen für E-Commerce-Tools. Unsere gültige Verkaufsauftragsnummer lautet: .....
  - Reichen Sie das „Internet Commercial Agreement“ ein:  
<http://www.cisco.com/pcgi-bin/front.x/ica/ica.pl>

# Weltweite Cisco Kontakte

## Nützliche Orientierungshilfen und regionale Telefonnummern:

- **Produkte und Services:** Beratung zu Cisco Produkten und Services
- **Bestellungen und Rechnungsstellung:** Kundensupport für Bestellungen und Rechnungsstellung
- **Support:** Unterstützung zu Cisco Produkten und Software
- **Schulungen und Veranstaltungen:** Schulungen, Zertifizierungen und Networking Academy-Ressourcen
- **Partner Central:** Unterstützung Cisco Partnern anfordern oder Cisco Partner werden
- **Standorte:** Informationen zu Standorten

<http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>

# Glossar zum Partnerleitfaden

Liste der wichtigsten Channel-Abkürzungen:

Abkürzung	Vollständiger Name
1-Tier	Partner mit Direktvertrag
2-Tier	Reseller, die über Distributoren kaufen
ABR	Annual Business Review (jährlicher Geschäftsbericht)
AG	Avant Garde-Programm
AIP	Assessment Incentive-Programm
AM	Account Manager
APP	Authorized Partner-Programm
AR	Attach Rate
ATP	Authorized Technology Provider
CA	Customer Advocacy
CBFB	Cisco Co Brand Foundation Bridge-Programm
CBS	Cisco Branded Services
CC	Cisco Capital
CCO	Cisco Connection Online
CCP	Cloud Compensation-Programm
CCP	Cisco Configurator Professional für die Router-Konfiguration und -Bereitstellung
CCW	Cisco Commerce Workspace
CERT	Standard Gold-/Silver-/Premier-Zertifizierung
CMSP	Cloud & Managed Services-Programm
CPI	Customized Partner Intelligence
CPI	Customized Partner Intelligence (Newsletter)
CPP	Channel Partner-Programm
CPP	Cloud Partner-Programm
CPS	Cloud Professional Services
CPV	Cisco Partner View
CS	Kundenservice (Customer Service)
CSAM	Channel Service Account Manager
CSApp	Certification and Specialization Application-Tool
CSat	Kundenzufriedenheit (Customer Satisfaction)
CSCC	Cisco Service Contract Center
CSCO	Die eindeutige Cisco Zertifizierung/Spezialisierung einer Person
CSEP	Cisco Services Expert-Programm
CSSP	Cisco Shared Support-Programm
CUWL	Cisco Unified Communications Licensing
CPE	Customer & Partner Experience
DAM	Distribution Account Manager
DAR	Direct Attach Rate

Abkürzung	Vollständiger Name
DART	Discount Authorization Request Tool
DDP	Differential Discount Policy (Differenzrabatt-Richtlinie)
DMR	Direct Marketing Reseller
DSA	Deal Support Automation
EFT	Electronic Funds Transfer (Elektronisches Überweisungsverfahren)
ELA	Enterprise Licensing Agreement
ELLW	Extended Version of LLW
EOL	End of Life
EULA	Cisco Endbenutzer-Lizenzvertrag
GEP	Global Easy Pay
GPN	Global Partner Network
IAR	Indirect Attach Rate
IBLM	Installed Based Lifecycle Management
ICPA	ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement)
IME	Intercompany Media Engine
LLW	Limited Lifetime Warranty
MCEC	Cisco Veranstaltungskalender (My Cisco Event Calendar)
MDM	My Deal Manager
NAB	New Account Breakaway
NFR	Not for Resale-Programm
OIP	Opportunity Incentive-Programm
PAK	Product Activation Key (Produktaktivierungsschlüssel)
PAL	Partner Access Online
PAM	Partner Account Manager
PE	Partner Enablement
PET	Partner Enablement-Tools
PL	Partner Locator
PMC	Partner Marketing Central
PMC	Partner Metrics Central
POS	Point-of-Sale
PPB	Partner Practice Builder
PPE	Partner Program Enrollment
PPI	Partner Program Intelligence
PPP	Partnerprogramm-Plattform
PPV	Partner Program View-Tool
PREG	Partner Registration

Abkürzung	Vollständiger Name
PRS	Partner Relationship Survey
PSPP	Public Sector Partner Pricing
PSS	Partner Support Service
PSS	Partner Self Service
PSS	Product Sales Specialist
PPS	Partner Program Intelligence
RMA	Retouren genehmigung (Return Material Authorization)
RR	Renewal Rate
SAMT	Service Access Management Tool für Services
SE	Systems Engineer
SEULA	Ergänzender Endbenutzer-Lizenzvertrag
SME	Session Manager Edition
SIP	Solutions Incentive-Programm
SKU	Lagerhaltungsnummer (Stock Keeping Units)
SNAP	Sales New-Hire Acceleration-Programm
SO	Verkaufsauftrag (Sales Order)
SR	Service Request
STRP	Software Transfer and Relicensing Policy
STRP	Special Trade-In Returns Process
TAC	Technical Assistance Center
TIP	Teaming Incentive-Programm
TMP	Technology Migration-Programm
TPM	Third Party Maintainer (Schulungen für unterstützende SMARTnet Services vor Ort)
UC	Unified Communications
UCL	User Connect Licensing
UCS	Unified Computing System
VIP	Value Incentive-Programm



**Cisco Deutschland**  
Cisco Systems GmbH  
Am Söldnermoos 17 85399 Hallbergmoos

**Hauptgeschäftsstelle Asien-Pazifik-Raum**  
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.  
Singapur

**Hauptgeschäftsstelle Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam,  
Niederlande

Cisco verfügt über mehr als 200 Niederlassungen weltweit. Die Adressen mit Telefon- und Faxnummern finden Sie auf der Cisco Website unter [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

 Cisco und das Cisco Logo sind Marken von Cisco Systems, Inc. und/oder von Partnerunternehmen in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern. Eine Liste der Cisco Marken finden Sie unter [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Die genannten Marken anderer Anbieter sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Begriffs „Partner“ impliziert keine gesellschaftsrechtliche Beziehung zwischen Cisco und anderen Unternehmen. (1005R)