

Umstellung für Linksys Channel-Partner – Häufig gestellte Fragen

F: Warum führen Sie die Linksys und Cisco Channel Partner-Programme zusammen?

A. Cisco befasst sich mit der Entwicklung eines umfassenden und zielgerichteten Ansatzes für das wachsende Marktsegment der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Im April 2007 hat Cisco die neue SMB-Spezialisierung und Select-Zertifizierung für Vertriebspartner eingeführt, deren Geschäftstätigkeit sich vorwiegend auf kleine und mittelständische Unternehmen konzentriert. Damit schuf Cisco erstmals eine Spezialisierung für ein bestimmtes Kundensegment. Jetzt sorgt Cisco mit der Zusammenlegung des Linksys Partner Connection-Programms (LPC) und des Cisco® Channel Partner-Programms für eine schnellere Entwicklung dieses gemeinsamen Ansatzes für den KMU-Markt, der alle Cisco Partner umfasst. Mit der Kombination der Ressourcen, Programme und Vorteile der beiden bestehenden Programme soll garantiert werden, dass unseren Channel-Partnern alle Ressourcen zur Verfügung stehen, um sich erfolgreich zu positionieren, entsprechende Absatzzahlen zu erreichen und dieses Kundensegment adäquat zu unterstützen.

F: Wann wird die Umstellung stattfinden?

A.: Linksys LPC-Partner werden am Dienstag, den 12. August 2008, über die Programmumstellung informiert. Linksys Partner, die derzeit noch keine registrierten Cisco Partner sind, werden dazu aufgefordert, drei einfache Schritte auszuführen, um sich als [Cisco Partner zu registrieren](#). Das Linksys Partner Connection-Programm wird am Dienstag, den 16. September 2008, eingestellt. Um auch nach diesem Datum einen unterbrechungsfreien Zugang zu den Online-Partnerressourcen und -Aktionen von Linksys zu haben, müssen die Linksys Partner die Registrierung abschließen.

F: Gilt diese Änderung für das Linksys LPC-Programm in allen Regionen weltweit?

A.: Ja. Um auch nach dem 16. September 2008 weiterhin Zugang zu den Online-Partnerressourcen und -Aktionen von Linksys zu haben, müssen alle Linksys LPC-Partner ungeachtet ihres Standorts registrierte Cisco Partner werden.

F: Ich bin Linksys LPC-Partner und gleichzeitig registrierter Cisco Partner. Was muss ich tun?

A.: Wenn Sie bereits als Cisco Partner registriert sind, sind von Ihrer Seite keine weiteren Schritte erforderlich. Ab dem 12. August 2008 können Sie über Cisco Partner Central auf die Online-Ressourcen von Linksys zugreifen.

F: Wie kann ich mich als Cisco Partner registrieren?

A.: Linksys LPC-Partner können sich in einigen wenigen Schritten als Cisco Partner registrieren lassen:

1. Fordern Sie eine Cisco.com Benutzer-ID (CCO ID) an unter: <https://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>.
2. Füllen Sie den [Antrag](#) aus.
3. Lesen und akzeptieren Sie die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement) von Cisco, und aktivieren Sie das Kontrollkästchen, um anzugeben, dass Sie ein Linksys LPC-Partner sind.
4. Senden Sie den Antrag ab.

Die [Registrierung](#) neuer Partner kann auf Cisco Partner Central durchgeführt werden.

F: Wie lange dauert das Annahmeverfahren, nachdem ich den Antrag abgesendet habe?

A.: Sie werden etwa 24 Stunden nach Absendung Ihres Antrags bezüglich Ihre Annahme als registrierter Cisco Partner benachrichtigt. Ihre Registrierung als Cisco Partner ist 12 Monate gültig und muss jährlich erneuert werden. Melden Sie sich für die Erneuerung einfach auf Partner Central an, und akzeptieren Sie die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement). Partner werden 90 Tage vor Ablauf der Registrierung benachrichtigt.

F: Muss ich bis zum 16. September warten, um registrierter Cisco Partner zu werden?

A.: Nein. Im Gegenteil: Wir empfehlen Linksys LPC-Partnern, die Registrierung als Cisco Partner so bald wie möglich abzuschließen, um die zahlreichen Vorteile nutzen zu können, die Cisco Partnern zur Verfügung stehen. Die Registrierung neuer Partner kann auf Cisco Partner Central durchgeführt werden.

F: Was passiert, wenn ich die Registrierung als Cisco Partner bis zum 16. September nicht abgeschlossen habe?

A.: Wenn Sie am 16. September 2008 noch kein registrierter Cisco Partner sind, können Sie weiterhin über unsere autorisierten Handelspartner Linksys Business Series-Produkte erwerben. Allerdings können Sie dann weder die speziellen Produktaktionen noch die vielfältigen anderen Vorzüge des Cisco Partner-Programms nutzen.

F: Als Linksys LPC-Partner kann ich die mit dem Programm verbundenen Vorteile nutzen, z. B. das Demo/NFR-Programm und das „Bid Desk“ (USA). Wie wirkt sich die Umstellung auf diese Programme aus?

A.: Das Linksys Business Series Demo/NFR-Programm ist für bestimmte Produkte weiterhin verfügbar. Bid-Desk-Anfragen (USA) werden fallspezifisch behandelt. Generell werden diese Programme jedoch nur Partnern zur Verfügung stehen, die als Cisco Partner registriert sind.

F: Wird für die Registrierung als Cisco Partner der Abschluss von Schulungskursen oder Prüfungen vorausgesetzt?

A.: Nein. Die Registrierung ist schnell und unkompliziert. Um registrierter Partner zu werden, müssen Sie nur eine Cisco.com Benutzer-ID (CCO ID) anfordern, den Antrag ausfüllen und die IPCA-Vereinbarung per Mausklick annehmen.

Wir empfehlen jedoch allen unseren Partnern, das umfassende Angebot an Schulungs- und Weiterbildungskursen zu nutzen. Hierzu gehören u. a.: die Angebote der

- Cisco SMB University, die speziell auf KMU-Lösungen und -Produkte von Cisco ausgerichtet sind, sowie
- Cisco Partner Education Connection (PEC), die sämtliche Cisco Lösungen und Produkte abdecken.

F: Kann ich meinen Linksys LPC-Benutzernamen und das zugehörige Kennwort auf der Cisco.com Website verwenden?

A.: Nein, diese Anmeldeinformationen werden auf Cisco.com nicht gültig sein. Die Linksys LPC-Kennwörter laufen am 16. September 2008 ab. Nach diesem Datum benötigen alle Partner für den Zugang zu den Online-Partnerressourcen von Linksys eine Cisco.com Benutzer-ID (CCO ID).

F: Ich bin Distributor und verkaufe Linksys Produkte sowohl an Endkunden als auch an kleine Unternehmen. Ich nehme am LPC- und am Star Retailer-Programm teil. Was geschieht mit dem Linksys Star Retailer-Programm?

A.: Das Linksys Star Retailer-Programm (für Star-Partner in den USA und Kanada) wird weiterhin Produktinformationen und Marketing-

Support für Endkundenprodukte bieten, die vom Linksys Endkunden-Geschäftsbereich entwickelt, ausgeliefert und unterstützt werden.

F: Welche Vorteile bietet mir die Registrierung als Cisco Partner?

A.: Als registrierter Partner erhalten Sie einen Partnerzugang auf Cisco.com. Sie können damit auf umfassende Vertriebs- und Marketing-Support-Ressourcen sowie entsprechende Tools und Informationen zugreifen. Außerdem sind Sie zur Teilnahme am Cisco Channel Partner-Programm berechtigt. Darüber hinaus werden registrierten Cisco Partnern von Zeit zu Zeit Aktionsangebote unterbreitet. Weitere Leistungen sind regionsspezifisch verfügbar.

F: Bleiben die aktuell bestehenden Einschränkungen im Linksys Produktprogramm nach der Umstellung bestehen?

A.: Nein. Sobald das Linksys LPC-Programm integriert ist, werden die bestehenden Beschränkungen im Linksys LVS-System aufgehoben. Danach stehen LVS-Lösungen allen registrierten Cisco Partnern zur Verfügung.

F: Erhalte ich Zugang zu Cisco Produkten und Services, wenn ich mich als Cisco Partner registriere?

A.: Ja, registrierte Partner können uneingeschränkt verfügbare Produkte über autorisierte Cisco Distributoren erwerben. Eine vollständige Auflistung und Beschreibungen der Cisco KMU-Produkte und -Services finden Sie im SMB Product Guide unter www.smbpartner.de/go/produkte.

F: Kann ich Cisco Produkte erwerben, wenn ich kein registrierter Cisco Partner bin?

A.: Ja. Nicht registrierte Partner können uneingeschränkt verfügbare Cisco Produkte über autorisierte Distributoren erwerben. Allerdings erhalten nicht registrierte Partner keinen Zugriff auf Partner Central, unsere zentrale Schnittstelle für sämtliche Partner-Ressourcen und -Tools. Ebenso haben Sie ohne Registrierung keine Möglichkeit, spezielle Produktangebote zu nutzen.

F: Welche Marketing-Support-Leistungen erhalte ich als registrierter Partner von Cisco? Und was geschieht mit den Marketing-Ressourcen, die sich derzeit auf der Linksys Partner-Website befinden?

A.: Registrierte Partner erhalten über Partner Central auf Cisco.com Zugriff auf zahlreiche Marketing-Support-Tools und -Ressourcen. Zahlreiche Linksys Support-Materialien, die bisher über das LPC-Programm verfügbar waren, werden nun auf der Cisco Partner Central KMU-Website bereitgestellt. Außerdem erhalten Sie Zugriff auf weitere Ressourcen wie etwa das Linksys BIG PLAY-Portal, das zum Campaign Builder-Tool von Cisco transferiert wird, oder den LPC-Newsletter, der zum Cisco CPI-Newsletter (Customized Partner Intelligence) transferiert wird. Weiterhin werden Ihnen umfassende Partner-Marketing-Guides, KMU-Lösungsprofile und Smart Designs zur Verfügung stehen. Der Schnellstartplan für registrierte Partner führt neu registrierte Cisco Partner direkt zu jenen Ressourcen und Tools, die ihnen zu Beginn der Partnerschaft von besonderem Nutzen sind. Deutschsprachige Informationen finden Sie unter www.smbpartner.de.

F: Wo erhalte ich in meinem Land Marketing-Support?

A.: Die Cisco Partner Central KMU-Website bietet Partnern ein breites Spektrum an Marketing-Support-Tools und -Ressourcen. Darunter befinden sich auch der Campaign Builder, ein benutzerfreundliches Tool zur Nachfrageerzeugung, ein Marketing-Guide für Cisco Partner, der CPI-Newsletter (Customized Partner Intelligence) und viele weitere Ressourcen. Wir empfehlen Ihnen auch ein Gespräch mit Ihrem autorisierten Cisco Distributor, mit dessen Hilfe Sie den größtmöglichen Nutzen aus dem Marketing-Support-Material von Cisco ziehen können.

F: In welchen Sprachen sind die Ressourcen auf Cisco Partner Central verfügbar, z. B. der Campaign Builder, der CPI-Newsletter oder die Partner-Marketing-Guides?

A.: Die Hauptsprache der Marketing-Ressourcen ist Englisch, viele sind jedoch auch in anderen Sprachen verfügbar. Besuchen Sie die Partner Central KMU-Website in Ihrem Land, um zu sehen, in welchen Sprachen bestimmte Materialien verfügbar sind. Das deutschsprachige Partnerportal finden Sie unter www.smbpartner.de.

F: Wo finde ich weitere Informationen über das Cisco Channel Partner-Programm?

A.: Eine vollständige Beschreibung des Cisco Channel Partner-Programms finden Sie auf der Webseite für [registrierte Partner](#).

Die SMB-Spezialisierung und Select-Zertifizierung sind ideale Einstiegspunkte für Partner, die sich vorwiegend auf das KMU-Segment konzentrieren. Mit der Cisco Select-Zertifizierung wird die SMB-Spezialisierung von Partnern honoriert. Die SMB-Spezialisierung konzentriert sich auf kleine und mittlere Unternehmen mit unter 250 Mitarbeitern. Die Select-Zertifizierung zeichnet die spezielle Technologie- und Geschäftskompetenz eines Partners im KMU-Markt aus und hilft Partnern, die Zufriedenheit und Bindung ihrer Kunden zu stärken und ihre Präsenz bei Neukunden zu erhöhen. Hier finden Sie Details zur [Select-Zertifizierung](#): www.smbpartner.de/go/select.

F: Wird das Linksys to Cisco Trade Up-Programm weiterhin angeboten?

A.: Ja. Das Cisco Trade Up-Programm wird in den bisherigen Angebotsregionen im vollen Umfang weitergeführt.

F: Wo kann ich nach der Umstellung Linksys Business Series-Produkte bestellen?

A.: Sie können Linksys Business Series-Produkte weiterhin bei Ihrem derzeitigen Linksys Distributor sowie bei jedem anderen von Cisco oder Linksys autorisierten Distributor Ihres Landes bestellen.

F: Wird sich die Bereitstellung des technischen Supports für die Linksys Business Series nach der Umstellung anders gestalten?

A.: Nein. Die Support-Prozesse für Linksys Business Series-Produkte bleiben im Zuge der Umstellung unverändert. Sie können den technischen Support von Linksys über dieselben Telefonnummern erreichen und Austauschprodukte nach denselben Bestellverfahren wie bisher ordern. Informationen zu den Linksys Support-Prozessen erhalten Sie unter www.linksys.com/support.

F: In meinem Unternehmen ist eine Lösung installiert, die sowohl Linksys als auch Cisco Produkte umfasst. Welche Support-Rufnummer soll ich nutzen?

A.: Die Support-Prozesse für Cisco und Linksys Business Series-Produkte bleiben im Zuge der Umstellung unverändert. Die Support-Organisation, die für das fragliche Produkt zuständig ist, wird weiterhin Ihr erster Ansprechpartner für Support-Leistungen sein.

F: Werden Cisco Serviceprogramme wie etwa SMARTnet oder Smart Foundation auch für Linksys Business Series-Produkte zur Verfügung stehen?

A.: Cisco Serviceprogramme werden auch in Zukunft nur für Cisco Produkte angeboten.

F: Wie wird sich die Verwaltung meines Kundenkontos mit der Umstellung verändern?

A.: Cisco konzentriert sich verstärkt auf kleine Unternehmen und deren Lieferanten. Unsere Kundenkonten verwalten wir im Allgemeinen weiterhin im gleichen Maße wie bisher. In einigen Regionen wird jedoch eine Neuausrichtung des Supports erfolgen.

F: In meinem Land gibt es keine Linksys, aber eine Cisco Vertretung. Kann ich mich jetzt an meine lokale Cisco Vertretung wenden, um Unterstützung für den Erwerb von Linksys Produkten zu erhalten?

A.: Hilfe beim Kauf von Linksys Business Series-Produkten erhalten Sie durch Ihren autorisierten Cisco oder Linksys Distributor. Eine Liste der autorisierten Distributoren in Ihrer Region finden Sie unter www.smbpartner.de/go/linksyspartner.



Hauptgeschäftsstelle
Nord- und Südamerika
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

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

Hauptgeschäftsstelle
Europa
Cisco Systems International BV
Amsterdam, Niederlande

Cisco unterhält weltweit mehr als 200 Niederlassungen. Die Adressen mit Telefon- und Faxnummern sind auf der Cisco Website unter www.cisco.com/go/offices aufgeführt.

© 2008 Cisco Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, Cisco TelePresence, das Cisco Logo, DCE und „Welcome to the Human Network“ sind Marken; „Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn“ und Cisco Store sind Dienstleistungsmarken; Access Registrar, Aironet, AsyncOS, Bringing the Meeting To You, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, CCVP, Cisco, das Cisco Certified Internetwork Expert Logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, das Cisco Systems Logo, Cisco Unity, Collaboration Without Limitation, EtherFast, EtherSwitch, Event Center, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, iQ Expertise, das iQ Logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, IronPort, das IronPort Logo, LightStream, Linksys, MediaTone, MeetingPlace, MeetingPlace Chime Sound, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PCNow, PIX, PowerPanels, ProConnect, ScriptShare, SenderBase, SMARTnet, Spectrum Expert, StackWise, „The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient“, TransPath, WebEx und das WebEx Logo sind eingetragene Marken von Cisco Systems, Inc. und/oder Partnerunternehmen in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern.

Alle in diesem Dokument/auf dieser Website genannten Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer. Die Verwendung des Begriffs „Partner“ impliziert keine feste Partnerschaftsbeziehung zwischen Cisco und anderen Unternehmen. (0807R) DDM08CS1575 08/08