

Gute Gründe Cisco Partner zu werden

Das Partnerprogramm

Betrachtet man das Cisco Partnerprogramm so zeigt sich, dass jedem Partner, egal welcher Größe und Kundenfokus, ein Platz in der Zusammenarbeit mit Cisco angeboten wird.

Vom reinen Wiederverkäufer über den projektorientierten Lösungspartner bis hin zum Service Provider reicht das Partner Programm ebenso, wie vom Software-Entwickler bis hin zum Manager Service Partner.

Bei Cisco unterscheidet man nach dem, was der Partner an Wissen und Potential „mitbringt“ – nicht vorrangig nach Umsatz. Denn die Zusammenarbeit ist einer der Schlüsselfaktoren zwischen Cisco und seinen Partnern.

Durch Spezialisierungen beginnt ein Partner sich vom Status des registrierten Partner abzuheben.

Dem Partner, der den kleinen und mittelständischen Unternehmen seine Aufmerksamkeit widmet, hat Cisco bereits vor vielen Jahren einen eigenen Entwicklungspfad eingerichtet, der auch als Einstieg für Neupartner für sehr sinnvoll betrachtet wird.

Mit der **Small Midsize Business Spezialisierung** kann ein Partner, durch das Ablegen zweier Examen durch eine Person (oder jeweils ein Examen durch zwei Personen) den Ersten Schritt zum gezielten Wachstum machen. Des weiteren berechtigt diese Spezialisierung das Erreichen des Select Zertifikates, mit dem der Partner schon bei einigen Vergütungsprogrammen teilnehmen kann. Dazu später mehr.

Es ist dem Select Partner ebenso möglich zu wachsen und eine weitere Entwicklung vorzunehmen, wie auch den Partnern mit anderen Orientierungen.

Ist der Zielmarkt nicht im SMB Bereich, so kann ein Partner sich an den Cisco-Architekturen ausrichten.

Diese sind:

- Enterprise Network - mit den klassischen Lösungen im LAN, WAN und WLAN
- Collaboration – mit Unified Communication, Messaging und Telepresence
- Data Center – mit Unified Computing und Unified Fabric
- Security - mit den klassischen Firewall Lösungen bis hin zu Content Lösungen
- Service Provider

Jeder Partner kann sich natürlich auch einem Technologieschwerpunkt widmen.

Die Schwerpunkte sind:

- Internet der Dinge / Internet of Things (3 Spezialisierungen)
- Service Provider Technologie mit den Themen Mobility, Routing und Optical
- Core und Wide Area Network
- Unified Access
- Unified Computing
- Unified Fabric
- Video

Jeder Cisco Partner kann seine Schwerpunkte und Ziele, die er mit Cisco erreichen will, selber festlegen. Und Cisco unterstützt die Zusammenarbeit mit seinen Partnern vom ersten Tag an.

Die Umsatzprogramme

Durch die kontinuierliche und marktorientierte Einrichtung von Förder- und Rückvergütungsprogrammen kann selbst der kleinste Partner seine Marge, die Marketinggelder und/oder sein Budget für die Entwicklung seiner Mitarbeiter erhöhen.

Es bleibt jedem Partner überlassen, an welchen Programmen und Förderprogrammen er teilnehmen will.

So bietet Cisco den Partnern mit einem Fokus bei öffentlichen Einrichtungen das Public Sector Partner Programm.

Partnern, die Neukundenakquise und Bestandskundenpflege und somit Projektgenerierung vornehmen, hat Cisco das Opportunity Incentive Programm zur Seite gestellt.

Mit dem Technology Migration Programm wird allen Partnern im Projektgeschäft ein Rückkaufprogramm bereit gehalten, dass nicht nur mit Cisco Altgeräte sondern auch mit Drittanbieter Hardware die Marge für den Partner erhöhen kann.

Mit dem Solution Incentive Programm belohnt Cisco solche Partner, die bei Installation eigener Lösungen zur besten Nutzung im Netzwerk des Kunden auf Cisco Komponenten zurück greifen. Wenn partnereigene Lösungen mit Cisco Produkten den Kunden verkauft wird, honoriert dies Cisco mit verbesserten Einkaufspreisen.

Cisco Partner, die sich kontinuierlich und über die Jahre weiterentwickeln, werden von Cisco in das Partner Plus Programm eingeladen. Dieses Förderprogramm belohnt teilnehmende Partner mit Schulungen und kann mit zusätzlichen Marketinggeldern zusätzliche Marktpräsenz erzeugen.

Cisco bietet von je her seinen Partner regelmäßige Webinare Vor-Ort-Schulungen und Veranstaltungen an. In Zusammenarbeit mit seinen autorisierten Distributoren wird Jahr um Jahr den Partnern ein weiteres, mannigfaltiges Informationspaket angeboten.

Die Produktpalette

In den Bereichen Netzwerk und Kommunikation (Sprache, Daten, Video) verfügt Cisco über eine überaus umfangreiche Produktpalette in jeder Preis- und Leistungsklasse, die speziell für kleine und mittelständische Unternehmen jeder Größe entwickelt wurden und bis hin zu Großunternehmen skalierbar sind. Die Produkte sind einheitlich zu konfigurieren, einfach zu betreiben und ohne Aufwand zu administrieren.

Und wenn Sie sich erst einmal bei Cisco als Partner registriert haben, können Sie von einer großen Vielzahl an substantiellen Vorteilen profitieren. Ob Sie nun Ihre Marge verbessern wollen oder nach umfangreicher Marketingunterstützung suchen, Ihre Mitarbeiter weiterbilden möchten oder eine der umfangreichen Supportmaßnahmen nutzen wollen, klicken Sie einfach mal rein.

Sehen Sie auf der nachfolgenden Seite die Vorteile, die sich somit in der Partnerschaft mit Cisco ergeben.

Gute Gründe Cisco Partner zu werden

Vorteile auf der Hand

Untenstehend möchten wir Ihnen noch eine Übersicht geben, was sich mit der Anmeldung als Cisco Partner für Vorteile ergeben und wie sich die Weiterentwicklung im Cisco Partner Programm zum ersten Zertifikationsgrad auswirken kann.

	unregistrierter Partner	registrierter Partner	Select zertifizierter Partner	
Hilfe bei der Registrierung	o	—	—	
Margen-Heber				
Fast Track (attraktive Sonderkonditionen für viele aktuelle Produkte)	—	o	o	Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.
Rückvergütungsprogramme (VIP)	—	—	>2% (je nach SKU)	Attraktive Margengestaltung auf Servicepakete.
Trade-In (Inzahlungnahme von Fremdprodukten)	—	o	o	Außergewöhnliche Finanzierungsmöglichkeiten:
Verkauf von Servicepaketen mit attraktiven Margen	—	o	o	0% Finanzierung ab 1.000 Euro
Zusätzlicher Discount für Kundenprojekte (OIP)	—	—	4%/8%	Discountprogramme: 4% auf SMB-Produkte, 8% auf Classic Produkte
Low-Rate-Finanzierung	—	o	o	
Marketingunterstützung				
NFR (Demo-Produkte für Eigenbedarf) mit großem Preisnachlass für SB / Classic	—	bis zu 55% (SB)	bis zu 55% (SB) bis zu 80% (Classic)	Herausragender Pre-Sales-Support: Demoprodukte mit bis zu 80% Preisnachlass,
Auflistung im Cisco Partner Locator	—	o	o	Inzahlungnahme von Fremdprodukten,
Cisco WebConcierge	o	o	o	Werbekostenzuschüsse und Rückvergütungen
WKZ - Werbekostenzuschuss	—	Bis zu 25%	Bis zu 50%	
Nutzung des Cisco-Partnerlogos	—	o	o	
Ausbildung und Training				
Partner Education Connection	—	o	o	Das Lernportal für Partner
Support				
Partner Helpline	—	o	o	
SB/Classic	—	o	o	Ausgezeichneter Post-Sales-Support:
Hilfestellung über Cisco Partner Manager	—	o	o	Umfangreiche Garantieleistungen, kostenloser deutschsprachiger Support sowie Austauschservice bei Defekt am nächsten Arbeitstag.
Services wie SmartNetTotalCare	—	o	o	
Software Downloads für SB	o	o	o	

