

Hinweis: Alle Felder in diesem Formular müssen ausgefüllt werden, bevor sie zur Überprüfung eingereicht werden können.

Die Einhaltung der von Cisco gemäß der Vereinbarung für indirekte Channel Partner (Indirect Channel Partner Agreement, ICPA) festgelegten Mindestanforderungen für Partnerschaften ist für alle Channel Partner verpflichtend. Cisco erwartet von allen Partnern, dass sie ihr Geschäft mit dem umfangreichen Produkt- und Serviceportfolio von Cisco ausbauen.

Sollten Sie keine Belege über Ihre bisherigen Verkaufsaktivitäten bei Cisco und/oder Ihren Geschäftsplan bzw. Ihre Pipeline für künftige Aufträge zusammen mit geeigneten, aussagekräftigen Nachweisen (siehe Punkt 5 unten) vorlegen können, wird Ihr Antrag auf erneute Registrierung als Cisco Partner abgelehnt.

Kontaktdetails der Person, die dieses Formular ausfüllt und absendet:

Name (Vorname, Nachname) _____

Cisco Kontoanmeldung (E-Mail oder CCO-ID) _____

Titel / Position _____

1. Informationen Ihres Unternehmens:

a) Eingetragener Name des Unternehmens _____

b) Ist Ihr Unternehmen unter einem alternativen Namen tätig? JA _____ NEIN _____

Falls ja, geben Sie bitte auch den/die anderen Namen an: Beispiele – Firmenname (firmierend als), Franchise oder Geschäftsbereiche, Handelsname oder angenommener Name.

c) Physische Adresse des Unternehmens

▪ Adresszeile 1 _____

▪ Adresszeile 2 (optional) _____

▪ Adresszeile 3 (optional) _____

▪ Stadt _____

▪ Bundesland / Kanton _____

▪ Postleitzahl _____

d) Website-Adresse (www.yyyy.xxx) _____

e) Geschäftliche E-Mail-Domain (@zzz.xxx) _____

f) *Umsatzsteuer-ID/Steuernummer (oder Äquivalent, je nach Land) _____

*Definition: Sie müssen die eindeutige Steueridentifikationsnummer für jedes Unternehmen in dem Land angeben, für das Sie die Registrierung bei Cisco beantragen. Die Verwendung und Gültigkeit einer Steueridentifikationsnummer oder einer geografischen oder funktionalen Entsprechung werden akzeptiert. (Beispiele: Geschäftslizenznummer, Unternehmensnummer, INN, Dauerkontonummer, usw.). Bei der Überprüfung können weitere Nachweise verlangt werden.

2. Informationen zum bevorzugten autorisierten Distributor:

- a) Name des Distributors _____
- b) Kontonummer des Distributors _____
- c) Kontaktperson bei dem Distributor _____
- d) E-Mail-Adresse der Kontaktperson bei dem Distributor _____

3. Cisco VertreterIn: Wenn Sie mit einem/einer MitarbeiterIn von Cisco zusammengearbeitet haben, geben Sie seinen/ihren vollständigen Namen und seine/ihre E-Mail-Adresse ein. Wenn Sie keine Ansprechperson bei Cisco haben, geben Sie hier „N/A“ ein: _____

- a) Name des primären Kontakts bei Cisco (Vorname, Nachname) _____
- b) E-Mail-Adresse des primären Kontakts bei Cisco (XXX@cisco.com) _____
- c) Weitere Kontakte (Optional. Wenn Sie zusätzlichen Platz benötigen, fügen Sie diesem Formular einen Anhang bei.)
- Name des sekundären Kontakts bei Cisco (Vorname, Nachname) _____
 - E-Mail-Adresse des sekundären Kontakts bei Cisco (XXX@cisco.com) _____

4. Haben Sie bereits Cisco Produkte und/oder Services verkauft oder sind Sie daran interessiert? Wenn Sie „Nein“ geantwortet haben, geben Sie bitte weitere Einzelheiten an.

5. Wenn Sie Frage Nr. 4 mit „Ja“ beantwortet haben, füllen Sie bitte alle nachstehenden Felder aus. Fügen Sie diesem Formular bitte ergänzende Belege bitte bei. Hinweis: Wenn keine genauen Daten und/oder Preise angegeben werden können, geben Sie bitte geschätzte Daten und/oder Preise an.

- a) **Cisco Geschäftsplan:** Legen Sie den Plan Ihres Unternehmens für die über die nächsten 12 Monate prognostizierten Käufe und/oder Verkäufe von Cisco Produkten, Softwarelizenzen und/oder Services inklusive unterstützender Unterlagen vor:

Aktivieren Sie die Kontrollkästchen für die Art der beigefügten unterstützenden Unterlagen: (Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus.)

- | | |
|--|---|
| ☐ An den Distributor aufgegebenen Bestellung(en) | ☐ Kostenvoranschläge des Distributors |
| ☐ Ausstehende Bestellungen – sofort einsatzbereit | ☐ Vertriebspipeline / -kanal (Prognose für 12–18 Monate) |
| ☐ Bestellungen in Bearbeitung | ☐ Angebots-ID(s) |
| ☐ Kundenbestellungen | |

Füllen Sie bitte die nachstehende Tabelle mit Details zu den jeweiligen beigefügten unterstützenden Unterlagen aus.

Endkundenname	Unternehmen/ Distributor	Kontonummer des Distributors (Kontonummer des Resellers)	Rechnungsnummer / Angebots-ID	Kaufdatum	Cisco Teilenummer(n)	Anzahl	Kaufpreis netto in US-Dollar

- b) **Jährliche Umsatzprognosen für Cisco (in USD):** Wo liegen Ihre jährlichen Finanzziele mit Cisco (wählen Sie eins aus)? Dies sollte mit Ihren Antworten zu 5a und 5c übereinstimmen. Hinweis: Es wird erwartet, dass Partner ihre Verkaufszahlen und ihren Umsatz von Jahr zu Jahr steigern, um ihre Rentabilität und ihren Kundenstamm auszubauen.

- ☐ Mehr als 100.000 USD pro Jahr
- ☐ 50.000–100.000 USD pro Jahr
- ☐ 25.000–50.000 USD pro Jahr
- ☐ 10.000–25.000 USD pro Jahr

- c) **Cisco Geschäftsverlauf** – Listen Sie die in den letzten 12 Monaten durch Ihr Unternehmen getätigten Käufe von Cisco Produkten, Softwarelizenzen und/oder Services auf und fügen Sie Kopien der Rechnungen mit Informationen zum jeweiligen Kauf einschließlich der entsprechenden Seriennummern bei.

- Wenn Sie keine Cisco Produkte und/oder Services in den letzten 12 Monaten gekauft haben, geben Sie „Keine“ hier ein:

Füllen Sie bitte die nachstehende Tabelle mit Details zu den jeweiligen beigefügten unterstützenden Unterlagen aus.

Endkundenname	Unternehmen/ Distributor	Kontonummer des Distributors (Kontonummer des Resellers)	Rechnungsnummer / Angebots-ID	Kaufdatum	Cisco Teilenummer(n)	Anzahl	Kaufpreis netto in US-Dollar

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 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.

Cisco und das Cisco Logo sind Marken oder eingetragene Marken von Cisco und/oder Partnerunternehmen in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern. Eine Liste der Marken von Cisco finden Sie unter www.cisco.com/go/trademarks. Die genannten Handelsmarken von Drittanbietern sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Worts „Partner“ deutet keine gesellschaftsrechtliche Beziehung zwischen Cisco und anderen Unternehmen. (1110R)