



Unterbrechungsfreier Geschäftsbetrieb  
und Infrastruktur-Unabhängigkeit durch  
**Informationsverfügbarkeit**

PARTNER RESOURCE KIT

# Einführung

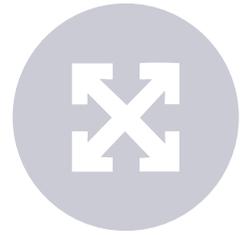
Willkommen im **Partner Resource Kit für Informationsverfügbarkeit.**

In diesem Resource Kit finden Sie Informationen dazu, wie Sie mit Veritas vom wachsenden Umsatzpotenzial bei Informationsverfügbarkeit und Ausfallsicherheit profitieren können.

Informieren Sie sich, wie Veritas Resiliency Platform Vorhersehbarkeit, Automatisierung und Benutzerfreundlichkeit bietet, um den unterbrechungsfreien IT-Servicebetrieb im gesamten Unternehmen zu gewährleisten.

Sehen Sie sich das Video an [▶](#)





# Vision und Strategie

## Die Mission von Veritas

Wir möchten Unternehmen in die Lage versetzen, das Potenzial ihrer Daten zu erschließen. Mit diesem Ziel vor Augen stellen wir Lösungen bereit, die die Verfügbarkeit und Transparenz von Daten erhöhen.

## Was ist Informationsverfügbarkeit?

Der Begriff bezieht sich auf die Möglichkeit, jederzeit Zugriff auf die benötigten Informationen zu haben, unabhängig davon, wo diese sich befinden. In der modernen Geschäftswelt ist Informationsverfügbarkeit ein Muss. Wir alle sind auf Informationen angewiesen, um die Verfügbarkeit der Services zu gewährleisten, die eine treibende Kraft unserer globalen Wirtschaft sind.

Der Bedarf an einem ausfallsicheren IT-Betrieb ist heute größer als je zuvor. Immer mehr Unternehmen müssen immer mehr Nutzer mit den Backend-Systemen im Hintergrund verbinden und die Kosten eines Ausfalls können unglaublich hoch sein. Dabei verlassen sich viele Unternehmen auf IT-Ökosysteme, deren Infrastrukturen von mehreren Rechenzentren, mehreren Anbietern und mit mehreren Services betrieben werden.

## Verlagerung des Schwerpunkts von Infrastruktur auf Daten

Die richtige Hardware macht nur einen Teil einer effektiven Langzeitstrategie aus.

Kunden erwerben bereits seit Jahrzehnten zusätzliche Speicherkapazitäten. Allerdings nehmen die Datenmengen jetzt schneller zu, als Kunden Speicher kaufen können, und da die meisten dieser Daten keinen tatsächlichen Nutzwert haben, ist dies ein unnötiger Kostenfaktor.

Nur Informationen, die unter Kontrolle sind, können zuverlässig bereitgestellt werden. Unternehmen müssen sich weniger auf die Infrastruktur und wieder stärker auf die Daten selbst konzentrieren. Dieser Umdenkprozess findet aktuell statt und erfordert Investitionen in die richtige Hardware und Software.

„Es ist von entscheidender Bedeutung, die Verfügbarkeit meiner Anwendungen und Daten zu gewährleisten, doch diese Aufgabe wird immer schwieriger. Die Anwendungen befinden sich nicht mehr nur auf einem Server oder in einem Rechenzentrum, sondern sind auf verschiedene Netzwerkschichten und Plattformen verteilt.“

*CIO, großes Pharma-Unternehmen*



## Lösungsübersicht

### Das Verfügbarkeitsversprechen von Veritas

Unser Ziel ist es, einen unterbrechungsfreien Geschäftsbetrieb, Infrastrukturunabhängigkeit und vereinfachte Betriebsabläufe zu ermöglichen. Softwaredefinierte Architekturen von Veritas machen ausfallsicheren Software-Defined Storage (SDS) für unternehmenskritische Dienste in zunehmend komplexen Dateninfrastrukturen verfügbar. Lösungen von Veritas helfen Kunden, die Flexibilität und Ausfallsicherheit ihrer Services und ihrer Infrastruktur zu erhöhen.

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in den neuesten Webcasts zu unseren Lösungen:

[Always-on – business continuity to protect your business](#) ▶

[Preventing Chaos: Start Orchestrating Resiliency](#) ▶

### Flexibilität

#### Veritas™ InfoScale – Software-Defined Storage

InfoScale gewährleistet den Zugang zu Informationen, wann immer dieser benötigt wird und wo immer die Daten gespeichert sind. Das Potenzial von InfoScale ist enorm: Unternehmen können damit im Vergleich zu herkömmlichen SANs eine Leistungssteigerung von bis zu 400 % erzielen – bei nur 20 % der Kosten.

Da die Lösung in heterogenen Umgebungen eingesetzt werden kann, sind Kunden zudem nicht an bestimmte Anbieter gebunden. Insgesamt reduziert InfoScale die Speicherkosten und ermöglicht Einsparungen bei Betriebs- und Investitionskosten.

[Datenblatt zu Veritas™ InfoScale](#) ▶

### Ausfallsicherheit

#### Veritas™ Resiliency Platform – Softwaredefinierte Ausfallsicherheit

Resiliency Platform gewährleistet die Anwendungsverfügbarkeit zu jedem Zeitpunkt, ganz gleich, wann eine Anwendung benötigt wird und wo im System sie sich befindet. Die Lösung verbessert die Anwendungstransparenz und -kontrolle in der gesamten Infrastruktur und trägt so dazu bei, dass Unternehmen verlässliche Service-Level bereitstellen können. Ausfälle lassen sich dank automatisierter Überwachung und Wiederherstellung von Anwendungen auf ein Minimum beschränken, wodurch sowohl Risiken als auch Kosten verringert werden.

[Datenblatt zu Veritas™ Resiliency Platform](#) ▶



# Marktchance

## Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Informationsverfügbarkeit

Informationsverfügbarkeit ermöglicht den unterbrechungsfreien Zugriff auf Daten im Geschäftsalltag. Und das ist heute eine attraktive Umsatzmöglichkeit. Das weltweite Marktvolumen für Software-Defined-Storage betrug im Jahr 2014 rund 1,4 Mrd. USD und wird voraussichtlich bis 2019 auf ganze 6,9 Mrd. ansteigen. Allein in EMEA wird in diesem Jahr ein Umsatz von 1,04 Mrd. USD für diesen Markt erwartet.

Aufgrund der extrem hohen Kosten von Ausfallzeiten ist auch die Wiederherstellung von Services in der Cloud ein Markt, in dem sich ein Wachstum abzeichnet. Das Marktvolumen für Recovery-as-a-Service in EMEA soll bis 2018 auf 2 Mrd. USD anwachsen, wobei von einer Wachstumsrate von 55,3 % ausgegangen wird. Sie haben die Gelegenheit, sich einen Anteil an diesem Marktwachstum zu sichern – als Partner eines Marktführers.

## Drei Gründe für das Marktwachstum:

### Herausforderungen im Speichermanagement:

Unternehmen benötigen mehr Flexibilität, um die Probleme im Speichermanagement zu überwinden, die durch das unaufhaltsam ansteigende Datenvolumen entstehen. Kunden fällt es schwer, die zunehmend fragmentierte Hardware unterschiedlicher Anbieter so zu verwalten, dass sie die dringenden Anforderungen an Datenverfügbarkeit erfüllen und zugleich der verstärkten Regulierung von Daten Rechnung tragen können. Die Verwaltung von Daten und Anwendungen auf den geeigneten Speichersystemen wird immer komplexer, was wiederum zu hohen Gesamtbetriebskosten führt.

**Anwendungsabhängigkeit:** Unternehmen sind zunehmend von Anwendungen abhängig, um den Geschäftsbetrieb aufrechterhalten zu können – und die Kosten von Ausfällen sind höher denn je. Kunden

benötigen die erforderliche Flexibilität und Stabilität, um unvorhersehbare Service-Level-Anforderungen zu bewältigen. Dies wird durch das unzureichende Bewusstsein für wichtige Anwendungen in heterogenen Infrastrukturen sowie eine mangelnde Automatisierung noch weiter erschwert.

**Die Verlagerung in die Cloud:** Kunden benötigen Lösungen für die hybride Cloud – „Nahezu die Hälfte alle Großunternehmen werden bis Ende 2017 hybride Cloud-Lösungen nutzen.“ Die Vorteile liegen auf der Hand, doch Unternehmen benötigen innerhalb der gesamten Infrastruktur mehr Transparenz und bessere Möglichkeiten, um die Risiken zu erkennen. Sie machen sich vor allem Sorgen um die Aufrechterhaltung der Sicherheit – ein wichtiger Faktor bei bedeutenden Veränderungen der Infrastruktur, insbesondere in der Cloud.

## Zielkunden

**Unternehmensgröße:** 1.000+ Mitarbeiter

### Positionen:

- **Initiatoren**  
IT Director / IT Manager / BC Manager
- **Entscheidungsträger**  
Storage Admin / SysAdmin / VM Admin / DBA
- **Influencer**  
CIO / CTO / VP of IT Chief Architect



# Umsatzmöglichkeit für Partner

## Bieten Sie ein dreistufiges Servicekonzept an

Durch den Verkauf marktführender Lösungen von Veritas können Sie von diesem Wachstumsmarkt profitieren. Als Partner können Sie Lösungen über ein Servicekonzept bereitstellen, das in drei Bereiche unterteilt werden kann: Advisory Services, Implementation Services und Value Realisation Services.

### Advisory Services

Bei diesen Services geht es darum, die Kunden bei der Beurteilung ihrer aktuellen Funktionalitäten zu unterstützen. Sie können ihnen bei der Ausarbeitung ihrer zukünftigen Strategie helfen und dabei einen 1- bis 3-Jahres-Plan aufstellen sowie Programme einführen, um diese Strategie umzusetzen. Beurteilen Sie zunächst, inwieweit die Umgebung des Kunden neue Lösungen und Funktionalitäten unterstützen kann. Auf diese Weise können Sie die Einführung beschleunigen und Implementierungsrisiken mindern. Außerdem ist es wichtig, die Technologiearchitektur und Betriebsabläufe anhand von Best Practices zu überprüfen. Sie können folgende Serviceleistungen anbieten:

- Entwurf der Lösungsarchitektur
- Überprüfung und Bewertung der Infrastruktur
- Assessment
- IT-Risikobeurteilung

### Implementation Services

Hierzu zählen Planungsleistungen, um eine neue Lösungsarchitektur für neue und bestehende Umgebungen zu entwickeln. Bieten Sie Services an, die Kunden helfen sollen, die Risiken einer Umstrukturierung zu verringern und zu versichern, dass die passenden Lösungen implementiert werden, während sie zugleich die Akzeptanz neuer Technologien und die daraus entstehende Wertschöpfung beschleunigen. Mithilfe dieser Services können Sie Implementierungsrisiken minimieren und Mitarbeiterkenntnisse verbessern:

- Konzeption und detailliertes Design von Lösungen
- Bereitstellung
- Test und Akzeptanz
- Wissensvermittlung

### Value Realisation Services

Bieten Sie Services an, die Kunden dabei unterstützen, im Anschluss an die Implementierung den vollen Mehrwert der Lösungen zu realisieren. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass Kunden das ROI-Potenzial der Veritas-Lösungen voll ausschöpfen-während Sie die Gelegenheit erhalten, dem Kunden auch weiterhin einen Mehrwert zu bieten. Hier sind einige Beispiele für Services, die Sie anbieten könnten:

- Health-Check der Konfiguration
- Health-Check von Anwendungen
- Bereitstellung eines Experten vor Ort bei Kunden
- Optimierung des Datenlebenszyklus
- Value Realisation Service



# Sales Enablement

## Veritas Expert Community

Die Veritas Expert Community ist das Forum, in dem aktuelle und zukünftige Experten gemeinsam mit Veritas Innovationen vorantreiben, testen und die Branche voranbringen. Unsere Mitglieder sind passionierte Profis und Experten, die Unternehmen in die Lage versetzen möchten, größere Probleme mit dem Informationsmanagement mit unseren marktführenden Lösungen der nächsten Generation zu lösen. Dabei werden diese Bereiche abgedeckt:

- Backup und Wiederherstellung
- Informationsverfügbarkeit
- Informationstransparenz

Wenn Sie unsere Leidenschaft teilen und mitmachen möchten, klicken Sie unten auf den Link.

[Lesen Sie mehr dazu](#) ▶

**VERITAS** EXPERT COMMUNITY  
INNOVATE, EXPERIMENT & ACCELERATE

## Unterstützung während der Umstellung

Die Seite für Veritas Partner Enablement soll Sie während der Aufspaltung von Symantec und Veritas unterstützen und dient als zentrale Quelle für Schulungsinhalte und Links zu anderem Marketingmaterial, das Sie benötigen, um mit Veritas zusammenzuarbeiten.

Die Website ist so aufgebaut, dass Sie situationsabhängige Informationen erhalten, die Ihnen erklären, was sich ändert, was Sie **wissen** sollten und was Sie anders **machen** müssen. Sie bietet eine einfache Navigation und enthält drei Hauptbereiche: „Prepare“, „Sell“ und „More“.

[Lesen Sie mehr dazu](#) ▶

## Partner Enablement

Im Kalender des Partner Enablement-Programms finden Sie Informationen über anstehende Webcasts, Schulungen und andere Veranstaltungen in Ihrer Region.

[Zum Kalender](#) ▶

## Veritas eLibrary

Die Veritas eLibrary ist Ihre zentrale Anlaufstelle für webbasiertes, technisches Training zu Veritas-Produkten. Dieses rund um die Uhr im Internet verfügbare, selbstgeführte Training soll Ihnen und Ihren Kunden helfen, sich neue Themen zu erarbeiten oder Ihre Kenntnisse zu den Produkten und Lösungen von Veritas aufzufrischen. Es stehen sowohl kurze, zehnminütige Auffrischungsmodule als auch detaillierte, ausführliche Schulungsmodule und praktische Übungen zur Verfügung.

[Besuchen Sie die Veritas eLibrary](#) ▶

## Bleiben Sie informiert

Mit VERITASCONNECT – unserer neuen Kommunikationsplattform – erhalten Sie Zugang zu sämtlichen Ressourcen für Hintergrundwissen, Werbeaktionen und Kampagnen, die Sie zur Steigerung Ihres Umsatzes benötigen. Fügen Sie jetzt auf Ihrem PC und Ihrem Mobilgerät ein Lesezeichen hinzu, damit Sie immer auf dem neuesten Stand bleiben.

[Veritas Connect als Lesezeichen hinzufügen](#) ▶



## Generierung von Nachfrage

### Marketingressourcen auf „Grid“

Das Tool „Grid“ enthält eine Bibliothek mit Marketingressourcen, die Sie bei der Kundengewinnung unterstützen. Sie können Ihre eigene E-Mail-Kampagne und Microsite erstellen und diese mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktinformationen personalisieren.

Dank Lead-Benachrichtigungen in Echtzeit können Sie proaktive Verkaufsgespräche führen oder nachfassende E-Mails schreiben, während der Kunde Ihren Namen noch im Kopf hat.

- Starten Sie umfassende Nurture Flow-Kampagnen.
- Importieren und verwalten Sie Ihre Kontakte.
- Verfolgen und analysieren Sie die Leistung von Kampagnen.
- Richten Sie automatische Lead-Benachrichtigungen ein, die direkt an Ihr Vertriebsteam gesendet werden.
- Greifen Sie über die Collateral Library auf unterstützende Ressourcen und Materialien zu.

Und das Beste? Alle Leads, die Sie generieren, gehören Ihnen.

**Sichern Sie sich schnellen Zugriff und registrieren Sie sich jetzt** ▶

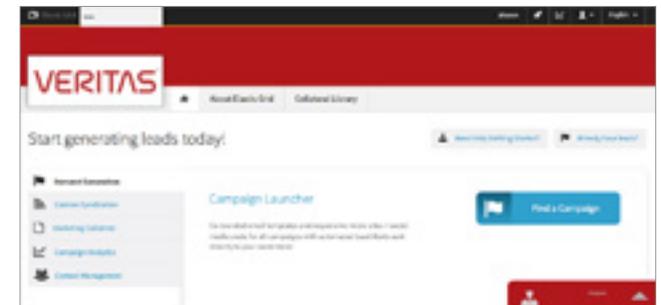
### Machen Sie sich das Aktualisieren Ihrer sozialen Netzwerke einfach

Registrieren Sie sich für den „Social Grid“, um kostenfreie, aktuelle und zusammenhängende Inhalte zu erhalten, die Sie für Ihre Follower posten können.

- Werden Sie zum „zuverlässigen Berater“, dem Kunden und Kollegen vertrauen.
- Wählen Sie unter regelmäßigen Beiträgen aus, zum Beispiel: Neuigkeiten aus der Branche, Viren- und Bedrohungswarnungen, Artikel von Meinungsführern und Produkt-Updates.
- Posten Sie auf Facebook, LinkedIn, Twitter und anderen Kanälen.
- Sprechen Sie mit unserem Partner Marketing Center.

Um diese kostenfreie Ressource nutzen zu können, registrieren Sie sich für den „Grid“.

**Registrieren** ▶



**Demnächst auf „Grid“:**

**Kampagne zu Veritas™ Resiliency Platform** ▶



## Lizenzierung

InfoScale wird in zwei verschiedenen Lizenzmodellen angeboten: Core- und abonnementbasierte Lizenzen.

Ein Zähler	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Linux: SPVU → Pro Core</li><li>▪ Windows: SPVU, BS-Tiers → Pro Core</li><li>▪ Unix: Nicht in dieser Version enthalten. Wird in einer künftigen Version verfügbar sein.</li></ul>
Zwei Modelle	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Zeitlich unbegrenzt</li><li>▪ Erneuerbares Abonnement (12, 24 und 36 Monate)</li></ul>

Veritas™ Resiliency Platform ist in dem abonnementbasierten Lizenzmodell erhältlich.

Attribute	Physische Elemente	Virtuelle Umgebung
Zähler	Pro Core	Pro virtuelle Maschine
Lizenzmodell	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Nur Abonnement</li></ul> 12-, 24- und 36-monatige Laufzeiten	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Nur Abonnement</li></ul> 12-, 24- und 36-monatige Laufzeiten

Hier erfahren Sie mehr [▶](#)



## Hilfe und Kontakt

### Partner-Support

#### Sales Support Helpdesk, bereitgestellt von Partner Service

Wir helfen Ihnen bei jeder Art von Fragen vor oder nach dem Verkauf weiter:

- Produktinformationen
- Aktivierung
- Buying Programs
- Lizenzierung und Preise von Produkten
- Lizenzübertragungen
- Erneuter Ausdruck von Lizenzzertifikaten
- Upgrades/Downgrades von Produkten
- Berichte zur Installationsbasis
- Verlängerungs-IDs und Kaufnachweise
- Temporäre oder Evaluierungs-Lizenzschlüssel
- Partnerprogramme
- PartnerNet

[Kontaktdetails herunterladen](#) ▶

[CustomerCare@Veritas.com](mailto:CustomerCare@Veritas.com) ▶



### Hilfe zum Grid-Tool

Falls Sie Unterstützung bei der Planung, der Durchführung oder dem Follow-Up von Kampagnen benötigen, können unsere Berater für Grid-Marketing professionelle Marketingservices erbringen.

Senden Sie einfach eine E-Mail an

[Veritas@elasticgrid.com](mailto:Veritas@elasticgrid.com)

Falls Sie technischen Support benötigen, senden Sie eine E-Mail an [enquiries@elasticgrid.com](mailto:enquiries@elasticgrid.com) oder rufen Sie uns an: +40 310 051 641



### PartnerNet

PartnerNet ist Ihr zentrales Portal für alle Informationen zur Zusammenarbeit mit Veritas.

Mit der Teilnahme an unserem Partner Program erhalten Sie Zugang zu Produktinformationen, Vertriebs- und Marketingtools sowie Programmvorteilen, die ausschließlich unseren Partnern zur Verfügung stehen.

Jetzt registrieren oder einloggen unter [partnernet.veritas.com](http://partnernet.veritas.com) ▶



