



Für eine bessere Vermarktung
und höhere Umsätze

Enterprise Backup

PARTNER RESOURCE KIT

Einführung

Willkommen im **Partner Resource Kit für Enterprise Backup.**

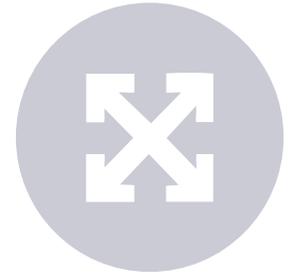
Auf den folgenden Seiten finden Sie verschiedene Ressourcen, die Ihnen helfen sollen:

- das Produkt besser kennenzulernen,
- neue Umsatzmöglichkeiten zu erschließen,
- neue Leads zu generieren,
- Ihren Umsatz zu steigern,
- Ihre Gewinne zu maximieren.

Legen Sie also los! Nutzen Sie die verfügbaren Materialien und Services. Sollten Sie weitere Hilfe und Unterstützung benötigen, können Sie gerne mit uns Kontakt aufnehmen.

[Seite „Hilfe und Kontakt“ aufrufen](#) ➔





Vision und Strategie

Die Mission von Veritas

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

Konvergente Infrastruktur

Eine konvergente Infrastruktur ermöglicht ressourcenbeschränkten Unternehmen mehr Flexibilität und Skalierbarkeit bei gleichzeitig niedrigen Anschaffungskosten. Außerdem bietet sie eine schnellere Bereitstellung, vereinfachte Wartung sowie Möglichkeiten zur Automatisierung. Aufgrund dieser vielseitigen Vorteile betrug der Umsatz mit konvergenten Infrastrukturen im Jahr 2014 geschätzte 6 Milliarden US-Dollar.¹ Für 2015 wird eine Wachstumsrate von 30 % erwartet.²

Helfen Sie Ihren Kunden, diese potenziellen Probleme in Zusammenhang mit Konvergenz zu überwinden:

- Die Gefahr, als Preis für geringere Komplexität neue Silos und geringere Transparenz in Kauf nehmen zu müssen
- Ein Flickwerk aus konvergierten Schnelllösungen könnte zu Fragmentierung führen
- Veränderungen an der Datensicherungsarchitektur setzen das Unternehmen Risiken aus
- Konvergenz kann zu einer ungeplanten Umstrukturierung der Backup-Umgebung führen

Veritas-Lösung: Konvergentes Backup

Veritas ist einfach zu installieren, schafft Transparenz in einer konvergenten, speziell für die Datensicherung konzipierten Infrastruktur, und ermöglicht es, sämtliche Infrastruktursilos sehr einfach zu verwalten. Diese Lösung trägt der zunehmenden Komplexität und Größe moderner Datensicherungsumgebungen Rechnung, während sie gleichzeitig die hohen Kosten für die Verwaltung senkt. Mithilfe von Veritas können Sie Kunden bei der reibungslosen Modernisierung ihrer IT unterstützen, wie beispielsweise der Implementierung von Virtualisierung, hybriden Clouds und konvergenten Infrastrukturen, und Cloud-ähnliche Service-Level mit den Vorteilen einer Vor-Ort-Lösung realisieren.



Lösungsübersicht

Über NetBackup

Veritas NetBackup™ hilft Ihnen, die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern, Ihren Profit zu optimieren und Ihren Kunden exzellente Servicequalität zu bieten. Mit NetBackup 7.7 können Sie passende Lösungen aufsetzen, ohne dass Sie Rücksicht auf Backup-Technologien mit eingeschränktem Funktionsumfang nehmen oder auf Einzelprodukte zurückgreifen müssen. NetBackup erleichtert es Ihnen, Ihre Kompetenzen und Ihre technischen Fachkenntnisse schnell und gezielt weiterzuentwickeln und Erträge aus fakturierbarer Arbeitsleistung zu erzielen. Ihren Kunden geht es darum, agiler zu werden und Kosten zu senken. Bieten Sie ihnen eine passende Zusammenstellung von Services für Backup- und Wiederherstellung – über ein bedienerfreundliches Self-Service-Portal mit bequemer Abrechnung in Form von monatlichen Abonnementgebühren.

Das neue NetBackup 7.7: Sehen Sie sich das Video an ▶

Mit Veritas NetBackup™ Appliances bieten Sie Kunden eine konvergente Backup-Lösung aus einer Hand, die sowohl die Komplexität als auch ihre Betriebs- und Investitionskosten senkt. Zugleich maximieren Sie Ihren eigenen Profit und positionieren sich als geschätzter Partner.

Warum „Purpose Built Backup Appliances“ (PBBAs)?

Sehen Sie sich das Video an ▶

Marktchance

Der Markt für Backup und Wiederherstellung wächst stetig. Der Zielmarkt von Veritas wurde im Jahr 2014 auf 932 Mio. USD geschätzt, mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate für Backup-Software von 5 % in den drei Folgejahren.³ Veritas erweist sich auch weiterhin als wegweisendes Unternehmen auf dem Softwaremarkt für Backup und Wiederherstellung – ein „Leader“ in jedem Magic Quadrant von 1999 bis 2015.⁴

Backup-Appliances erfreuen sich einer immer größeren Beliebtheit, insbesondere für Niederlassungen und den SMB-Markt – mit einem Zielmarkt von 449 Mio. USD und einer erwarteten Wachstumsrate von 14 % für Backup-Appliances in den drei Folgejahren.⁵

Laut der Gartner Group hat Virtualisierung bei den Gesamt-Workloads aller Server die 50-Prozent-Marke überschritten. Für das Jahr 2016 geht Gartner davon aus, dass 86 % aller Server-Workloads virtualisiert sein werden. Folglich benötigen Kunden eine Lösung, die sowohl virtuelle als auch physische Umgebungen sichern kann. NetBackup ist dazu in der Lage. Zudem ermöglicht die Lösung dank ihrer speziellen V-Ray-Technologie die Wiederherstellung einzelner Dateien und Anwendungsobjekte, bietet hervorragende Transparenz für die Überwachung von Backup-Jobs und hilft Kunden, die rapide Zunahme an virtuellen Maschinen in den Griff bekommen.

Um mehr über die Umsatzchancen in Ihrem Markt zu erfahren, lesen Sie den Veritas Market Opportunity Guide im PartnerNet.

[Veritas Market Opportunity Guide ▶](#)



Marktchance

Zielkunden

Unternehmensgröße:
500+ Mitarbeiter

IT-Umgebung: Hauptsitz mit mehreren Niederlassungen, gemischte Infrastruktur aus physischen, virtuellen und Cloud-Umgebungen, in denen unternehmenskritische Anwendungen ausgeführt werden. Muss strikte Vorgaben für Wiederherstellung, Sicherheit und Compliance erfüllen.

Meinungsbilder und Entscheidungsträger: Lebenszyklus der Datensicherung⁶



Backup-Admin (38 %)
CIO/IT-Leiter (25 %)

Schlägt Datensicherungsprodukt(e) vor, die in Frage kommen und evaluiert werden müssen



DBA/VM-Admin (31 %)
Backup-Admin (30 %)

Ist für die Verwaltung der neuen Datensicherungsprodukte zuständig



DBA/VM-Admin (35 %)
Backup-Admin (27 %)

Testet potenzielle Datensicherungsprodukte in der Praxis



DBA/VM-Admin (30 %)
IT-Architekt (25 %)

Implementiert neue Datensicherungsprodukte



Leiter Rechenzentrum/ Infrastruktur-IT (55 %)
DBA/VM-Admin (16 %)

Trifft die endgültige Entscheidung bezüglich der zu implementierenden Produkte



WICHTIG

Achten Sie darauf, sich zur richtigen Zeit mit der richtigen Botschaft an die richtige Zielgruppe zu wenden, da Sie sonst langwierige Verkaufszyklen oder eine Entscheidung gegen den Kauf riskieren.



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 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 Auffrischungsmodulare als auch detaillierte, ausführliche Schulungsmodulare 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“ umfasst 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 ➤

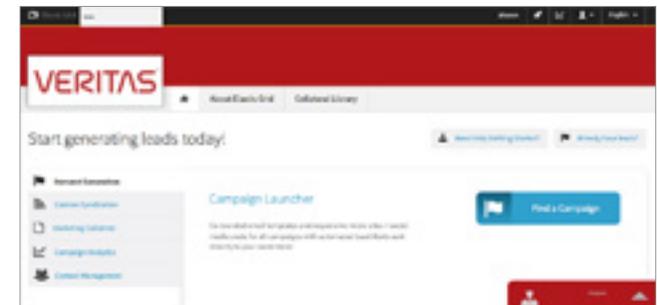
Machen Sie sich das Aktualisieren Ihrer sozialen Netzwerke einfach

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 ➤





Generierung von Nachfrage

Auf „Grid“ verfügbare Kampagnen - NetBackup 7.7

Generieren Sie Leads für NetBackup und die zugehörige Appliance-Produktreihe. Veritas NetBackup hat den größten Marktanteil im Bereich „Enterprise Backup and Recovery Software“ und verzeichnet das stärkste Wachstum auf dem Markt für integrierte „Purpose-Built Backup Appliances“ (PBBAs). Zeigen Sie Kunden, wie sie die Komplexität bei der Datensicherung in großen Unternehmen mithilfe von NetBackup reduzieren können.

Es stehen kostenfrei verschiedene Kampagnenressourcen bereit, die Sie personalisieren und nutzen können:

- E-Mails
- Datenblatt
- Landing-Pages
- Banner/Abbildungen
- Social Media
- Video

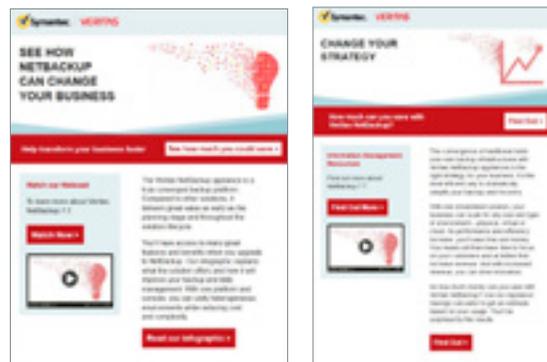
Starten Sie jetzt Ihre Kampagne:

[ROI-Rechner für NetBackup Appliance](#) ▶

[NetBackup 7.7](#) ▶

[NetBackup-Appliance: integriertes Backup modernisierter Medienserver](#) ▶

[NetBackup im Wettbewerb](#) ▶



Übersicht über die Appliance-Produktreihe

Bringen Sie überzeugende Argumente für NetBackup-Appliances und helfen Sie Ihren Kunden bei der Auswahl der passenden Appliance. Diese Broschüre erläutert den geschäftlichen Nutzwert, gibt einen Überblick über potenziell realisierbare Einsparungen und vergleicht die Funktionen und Spezifikationen innerhalb der Produktreihe.

Demnächst in UK-EN, FR, GE, IT, RU, NL und PL auf PartnerNet verfügbar.

[Jetzt herunterladen](#) ▶





Empfohlene Kundenbetreuung

Kampagnen „Transformieren Sie Ihr Unternehmen“ und „Aktualisieren Sie auf NetBackup 7.7“

Dies ist ein Beispiel für einen Weg zur Kundengewinnung und -betreuung, den Sie durchlaufen können, um Umsatzmöglichkeiten über das Grid-Tool zu generieren.





Umsatzsteigerung

Marketingtools auf „Grid“

In der „Collateral Library“ auf „Grid“ finden Sie außerdem Tools, die Ihr Vertriebsteam bei Kundengesprächen und Veranstaltungen unterstützen.

Aktuell zum Download verfügbares Material:

- NBU 7.7 Datenblatt zu wichtigsten Gründen - EN, FR, GE, IT, RU, ES
- NBU 7.7 Merkblatt - EN
- NBU 7.7 Häufig gestellte Fragen - EN
- Datenblatt zu NBU Self Service für EMEA - EN, FR, GE, IT, RU, ES
- Übersichtskarten mit Wettbewerbsvorteilen: NBU vs. Veeam V8 - EN
- Argumentationsleitfaden mit Wettbewerbsvorteilen: EMC vs. NetBackup - EN
- NBU „What's New“ PPT - EN
- NBU Infografik zur Konvergenz - EN, FR, GE, IT, RU, ES
- Marketingmaterial für Appliance
- NBU Broschüre der Produktreihe - EN, FR, GE, IT, RU, ES

Gesamtes verfügbares Marketingmaterial anzeigen ➔

Transform your business faster with Veritas NetBackup

80%
of businesses either have a converged platform or they plan to get one

Converged infrastructures are the new big thing
Most data centers use both your own or preintegrated solutions. Veritas NetBackup is the only truly converged backup platform.

What are the benefits?

- Greater value:** Gives you the greatest ROI by reducing the total cost of ownership. Reduces the risk of downtime and improves the ability to recover from disasters.
- Higher utilization:** Seamless integration with virtual and cloud environments. Efficient storage and backup policies. Offers granular control and data protection. New features will be more transparent.
- Increased efficiency:** An amplified solution makes it easier to backup and restore. Reduces the time and effort needed to manage your backup environment.
- Increased performance:** Get the top performance, availability and scalability with a fully integrated backup and recovery solution. Reduces the time and effort needed to manage your backup environment.

Why your business needs Veritas NetBackup

- Significant reductions:** Complete environment costs and improve recovery time objectives. Reduces the risk of downtime and improves the ability to recover from disasters.
- Access, agility, availability:** With our converged backup solution, your business can quickly respond to changing conditions. Now a central platform for all your data protection needs.
- Value from beginning to end:** Streamlined backup and restore. Simplified management. New features that improve the overall backup and recovery experience.

Veritas NetBackup will change the way you think about data. Help transform your business faster and upgrade today.

Talk to your rep or find more information at Symantec.com/NetBackup

Symantec | VERITAS

Veritas NetBackup 7.7
Reasons to Upgrade
Top reasons to upgrade and version comparison

Overview
The future of enterprise-class data protection is here. Veritas NetBackup 7.7 reduces the staggering complexity of enterprise data protection through comprehensive integration, a converged platform to trivialize infrastructure management, and efficiency through automation and self-service operation. NetBackup 7.7 outpaces the relentless growth of the data center with innovative performance technologies, efficient storage techniques, and by providing fast, easy recovery for any data you need. As IT transforms from cost center to business enabler, NetBackup 7.7 is engineered to solve the diverse challenges of today and tomorrow and ultimately give organizations the confidence to move faster and take bigger risks trusting that their information will be safe.

Top reasons to upgrade to NetBackup 7.7

1. **Move cloud storage (cloud)**—Whether you are exploring public cloud storage services for offsite protection or as an alternative to tape, NetBackup 7.7 introduces a new cloud connector designed around Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) that will enable connections to Amazon Web Services (AWS) as well as potentially any Amazon S3-compatible cloud storage service. For the latest list of cloud storage providers certified for use with NetBackup, please see the latest NetBackup Hardware Compatibility List (HCL).
2. **Move more data to and from the cloud faster**—The new Amazon S3-compatible cloud connector introduced in NetBackup 7.7 is optimized for performance, taking advantage of multicasting and other techniques to more fully exploit available network bandwidth. While performance results will vary for different environments, internal NetBackup 7.7 testing has shown performance improvements of up to 3D times faster backups and restores when compared to previous NetBackup releases.
3. **Backup and recover VMware vSphere®/Virtual Volumes™ (VVOLs)**—Introduced in VMware vSphere 6, VVOLs change the storage management paradigm from LUNs to VAA, enabling better performance and greater control at the hypervisor level. NetBackup 7.7 is built to recognize, protect, and recover VMware virtual machines stored on VVOLs, and NetBackup Intelligent Policies have been enhanced to easily automate these operations.
4. **Deliver self-service for Microsoft® Hyper-V® and vSphere administrators**—For many VM administrators, having visibility and control of backup and recovery is a necessity. With NetBackup 7.7, Hyper-V and vSphere admins can access an interface add-in or plug-in within Microsoft System Center Virtual Machine Manager (SCVMM) and VMware vSphere Web Client that displays backup status and provides self-service recovery. Policies, including access to NetBackup Instant Recovery, allow VMware VAA to boot directly from backup disk storage.
5. **Simplify and automate Hyper-V and Microsoft SQL Server® protection**—With IT environments becoming even more dynamic and elastic, greater automation is needed to help administrators keep up with all the changes. NetBackup 7.7 introduces Intelligent Policies for Microsoft Hyper-V virtual machines (VMs) and Microsoft SQL Server databases, enabling NetBackup to automatically discover and protect new VMs and database instances and more effectively adjust to changing conditions.
6. **Protect the top-cDOT environments**—For enterprises using today's NAS architectures based on NetApp Clustered Data ONTAP (cDOT), new enhancements have been added in NetBackup 7.7 to support NDMP backups of data on these systems. In addition, in version 7.7 NetBackup Replication Director is able to orchestrate, index, and manage hardware snapshots within cDOT environments through the NetApp Plug-in 2.0 for Symantec NetBackup, available from NetApp.



Umsatzsteigerung

ROI-Rechner für NetBackup Appliance

Zeigen Sie Ihren Kunden eine Sofortübersicht über die Einsparungen, die sie durch den Einsatz einer NetBackup-Appliance anstelle eines eigenentwickelten Medienservers erzielen könnten. Wir können für Sie eine Seite mit gemeinsamem Markenauftritt erstellen, auf der sich das Kalkulationstool befindet sowie ein Bereich, den Sie mit einem Call-to-Action Ihrer Wahl verlinken können. Beispielsweise könnten Sie ein Datenerfassungsformular einrichten und dieses als Tool zur Generierung von Leads nutzen. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, um mehr über die Erstellung Ihrer eigenen, mit einem gemeinsamen Markenauftritt versehenen Seite mit dem ROI-Rechner für NetBackup-Appliances zu erfahren. Sie können auch Ihre eigene Kampagne direkt auf Grid starten.

Jetzt anzeigen 

NetBackup Discovery Platform Tool

Verdeutlichen Sie Ihren Kunden mit dem NetBackup Discovery Platform Tool, wie sie ihren NetBackup-Betrieb optimieren können. Das Tool ermöglicht es Ihnen, einen kundenspezifischen Bericht mit wichtigen Informationen zu einer Kundenumgebung zu erstellen. Dieser Bericht ist hilfreich, um Bereiche zu identifizieren, in denen neue Technologien Abhilfe bei Problemen und Ineffizienzen schaffen können. Dies wiederum kann zu Cross-Selling- und Up-Selling-Möglichkeiten führen.

Die Erstellung eines Discovery-Profiles für NetBackup ist ganz einfach und dauert nur 30 Minuten.

Informieren Sie sich und führen Sie eine Analyse für Ihren Kunden durch 



Maximieren Sie Ihren Gewinn

Opportunity Registration Program

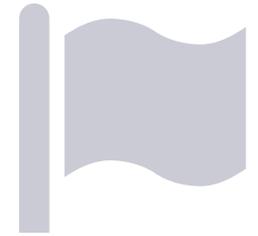
Dieses Programm bietet Preisnachlässe für Partner, die zusätzliche Umsatzmöglichkeiten für anspruchsberechtigte Produkte, wie beispielsweise NetBackup, aktiv erschließen, weiterverfolgen und erfolgreich abschließen.

Außerdem muss die Umsatzmöglichkeit in eine dieser Kategorien fallen:

- Neuer Kunden-Account
- Umsatzmöglichkeit für neue Produkte, die an einen Bestandskunden verkauft werden
- Neues Projekt für einen Bestandskunden

Weitere Informationen erhalten Sie unter „Programme“ > [Opportunity Registration Program](#) im PartnerNet.





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

[Kontakt details herunterladen](#) ▶

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

Falls Sie technischen Support benötigen, senden Sie eine E-Mail an 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 ▶



Quellennachweis

¹ Computerworld Forecast Study 2015

² The Coming Converged Infrastructure Vendor Battle and What to Do About It, Gartner, Feb. 2015, George J. Weiss

³ Proprietäre Marktanalysen von Symantec basierend auf Forschungsergebnissen zu weltweiten ICT-Ausgaben

⁴ https://symantec-corporation.com/servlet/formlink/f?kPugHuQADTY&ACTIVITYCODE=180645&inid=GL_NA_WPGartner2014Ma

⁵ Proprietäre Marktanalysen von Symantec basierend auf Forschungsergebnissen zu weltweiten ICT-Ausgaben

⁶ Source Enterprise Strategy Group, Welche beiden Gruppen sind in der Regel (d. h. in den meisten Fällen) für jede Etappe des Datensicherungszyklus verantwortlich? (In Prozent von insgesamt 305 Befragten)