



Helfen Sie Kunden, das Wachstum
unstrukturierter Daten

**durch Information
Governance unter
Kontrolle zu bringen**

PARTNER RESOURCE KIT

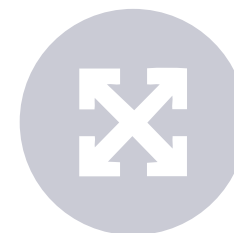
Einführung

Willkommen beim **Partner Resource Kit für Information Governance**

Die Reglementierung des Datenschutzes nimmt seit dem Jahr 2008 stetig zu. Während die Strafverfolgung immer rigoroser und die Bußgelder höher werden, sorgt eine Kultur des Datenhortens dafür, dass die Mengen unstrukturierter Daten unaufhaltsam zunehmen. Der Zeitpunkt ist gekommen, um Ihre Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung einer effektiven Strategie für Information Governance zu unterstützen.

Sehen Sie sich das Video zu Information Governance an ➔





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.

Was ist Information Governance?

Fragen Sie zehn verschiedene Personen und Sie erhalten zehn verschiedene Antworten. Information Governance ist zwar kein neues Konzept, aber es ist zu einem Thema geworden, das viele unnötig kompliziert gestalten. Veritas hat es sich zum Ziel gesetzt, Information Governance für alle zu vereinfachen, einschließlich für unsere Partner und unsere Kunden.

Befassen wir uns zunächst mit Informationen. Was genau versteht man darunter? Informationen sind Daten von Bedeutung – und dazu gehören alle Dinge, die Unternehmen liebend gerne aufbewahren: E-Mails, Dokumente, Bilder, Kalkulationstabellen, Datenbanken und ähnliches.

Was ist Governance? Genau wie in der Politik versteht man unter Governance die Regeln, Gesetze und Bestimmungen, die gelten, um Ordnung herzustellen. Information Governance ist also eigentlich nichts anderes als eine Sammlung von Richtlinien in Zusammenhang mit allem, was ein Unternehmen erfasst und speichert.

IGI veröffentlichte vor kurzem eine äußerst nützliche Definition, die genau trifft, was eine ordnungsgemäß umgesetzte Information Governance für Unternehmen erreichen kann:

„Die Aktivitäten und Technologien, die Unternehmen einsetzen, um den Nutzwert ihrer Informationen zu maximieren und die mit ihnen verbundenen Risiken und Kosten gleichzeitig zu minimieren.“¹



Was sind unstrukturierte Daten?

Dieser Begriff bezieht sich auf Daten, die nicht in ein vordefiniertes organisatorisches System bzw. eine vordefinierte Datenbankstruktur passen. Unstrukturierte Daten nehmen in einem alarmierenden Tempo zu und lassen sich nur schwer von Unternehmen unter Kontrolle bringen.



Lösungsübersicht

Der Veritas-Ansatz zur schrittweisen Lösung des Problems

Mit einem höheren Maß an Governance können Unternehmen Daten revisionssicher löschen und so den Bedarf an Speicherhardware und Backup reduzieren. Dies wiederum ist einer höheren Verfügbarkeit zuträglich. Unser Ansatz geht das Problem schrittweise an und macht es für Unternehmen einfach, ihre Datenbasis in Ordnung zu bringen und die Schäden zu vermeiden, die durch Störfälle oder Bedrohungen entstehen können.

Nutzen Sie diese drei Schritte und zugehörigen Lösungen, um Ihre Kunden zu unterstützen:

1 Transparenz erzielen

Der erste Schritt besteht darin, die Informationssysteme eines Unternehmens transparenter zu machen. Dazu gehört es auch zu wissen, welche Art von Daten vorhanden sind und welche Risiken damit einhergehen.

Veritas™ Data Insight hilft Unternehmen zu erkennen, wie viele Daten sie wo und aus welchem Grund aufbewahren. So erhalten sie die notwendigen Informationen, um zu entscheiden, was sie behalten oder löschen sollten und wo der Zugriff auf Daten beschränkt werden muss, um sie vor internen Bedrohungen zu schützen.

Veritas™ Information Map bietet eine globale Übersicht über alle Daten des gesamten Unternehmens in einer schnell und einfach bereitgestellten Lösung.

2 Maßnahmen ergreifen

Im nächsten Schritt müssen Maßnahmen ergriffen werden. Dabei haben Unternehmen die Wahl zwischen der Aufbewahrung, der Sicherung und der Löschung von Daten.

Enterprise Vault unterstützt Kunden bei der Archivierung ihrer Daten zur Entlastung der Infrastruktur und Kosteneindämmung. Zugleich können sie dennoch Richtlinien für die Aufbewahrung und Löschung durchsetzen, um so die Einhaltung von gesetzlichen Auflagen und Compliance-Vorgaben zu gewährleisten.

Enterprise Vault.cloud, die cloudbasierte Version der Lösung, kann in eine Reihe von Datenquellen integriert werden, einschließlich Microsoft Exchange, Office 365 und andere.

3 Kontrolle übernehmen

Der letzte Schritt besteht darin, die Daten langfristig unter Kontrolle zu bringen. Dazu ist ein systematischer Ansatz erforderlich. Tragfähige Richtlinien sind die einzige Methode, um zu bewirken, dass erfolgreiche Governance-Initiativen die jeweiligen Projekte überdauern.

Indem Daten unter Kontrolle gebracht werden, wird gewährleistet, dass wichtige Daten bei Bedarf aufgefunden und entweder gelöscht oder gesichert werden können.

Veritas™ eDiscovery Platform unterstützt Unternehmen bei der Senkung der Kosten für E-Discovery, indem es Workflows vereinfacht und die Effizienz erhöht.



Marktchance

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Information Governance

Schätzungen zufolge erreichen die diesjährigen Ausgaben für Information Governance 5,4 Milliarden US-Dollar (für Software und Services). Dies entspricht einer Wachstumsrate von 12 %. Datenanalyse und Klassifizierung sind dabei die am schnellsten wachsenden Bereiche dieses Markts, der jährlich einen Anstieg von 37 % verzeichnet.

Arbeiten Sie mit Veritas zusammen, können Sie sich einen Anteil an diesem Marktwachstum sichern – als ein Partner des Marktführers.

Für diese Entwicklung gibt es drei Hauptgründe:

Die Datenexplosion: IDC prognostiziert, dass das weltweite Datenvolumen bis zum Jahr 2020 auf 44 Zettabyte anwachsen wird. Die Hauptsorge von Unternehmen in diesem Zusammenhang ist die rapide Zunahme unstrukturierter Daten. Diese Daten sind nicht leicht zu klassifizieren, wodurch es wiederum schwerer ist, sie zu verwalten und ihren jeweiligen Nutzwert zu erkennen.

Das Horten von Daten: 69 % aller von Unternehmen gespeicherten Daten haben keine rechtliche, regulatorische oder geschäftliche Relevanz. Cloud-Anwendungen verführen uns zum Synchronisieren und Teilen, ohne die damit verbundenen Risiken für Datenschutz und Compliance überhaupt in Erwägung zu ziehen.

Zunehmende Regulierung: Datenschutzbestimmungen weltweit werden verschärft. In Europa wird die bevorstehende Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) das Datenschutzgesetz von 1995 ersetzen. Damit wird die Anwendung dieser Regelungen für sämtliche europäischen Mitgliedsstaaten vereinheitlicht. Zudem werden schärfere Strafen eingeführt.



Umsatzmöglichkeit für Partner

Umsatzmöglichkeiten für Partner im kommenden Jahr

Gartner prognostiziert, dass 33 % der Fortune 100-Unternehmen bis zum Jahr 2017 eine „Informationskrise“ erleben werden.⁴ Also handelt es sich hierbei um ein Problem, dass Unternehmen ernster nehmen sollten. Die potenziellen Schäden, die durch ein derartiges Ereignis verursacht werden, beschränken sich nicht allein auf Strafen und Bußgelder. In einer Welt, in der sich Nachrichten schnell verbreiten, könnten die Rufschädigung und die Schädigung des Markennamens noch größere und wesentlich länger andauernde finanzielle Folgen für Unternehmen nach sich ziehen. Information Governance wird oftmals als langwieriges und teures Unterfangen betrachtet und deshalb unter den Teppich gekehrt. Angesichts der bevorstehenden Gesetzesänderungen ist diese Strategie (bzw. das Nichtvorhandensein einer Strategie) gefährlicher denn je.

Für Sie als Partner ist dies der ideale Zeitpunkt, um Kunden die Lösungen bereitzustellen, mit denen sie ihre Daten unter Kontrolle bekommen können.

Beginnen Sie das Gespräch mit den richtigen Personen

Dies ist Ihre Gelegenheit, Kunden an eine bessere Information Governance heranzuführen und sich als Vordenker und zuverlässiger Berater zu etablieren. Wenn Sie jetzt handeln, können Sie derjenige sein, der Ihre Kunden bei ihren nächsten Schritten unterstützt. Sie können Ihren Kunden helfen, den Veränderungen der Datenschutzbestimmungen und der Compliance vorzugreifen, einschließlich der neuen Datenschutz-Grundverordnung, und hohe Bußgelder zu vermeiden, die diese Verordnung mit sich bringen wird.

Zielkunden

Positionen:

- **LOB**
Chief Data Officer (oder entsprechende Position),
Risk and Compliance Officer, GPO
- **IT-Strategen/Entscheidungssträger**
CIO/IT Director, Head of Infrastructure, Head of IT Operations
- **Funktionale IT/Meinungsbilder**
Backup Admin, Storage Admin

Die führenden Lösungen von Veritas bieten Ihnen zudem diese Möglichkeiten:

- Cross-Selling bei Bestandskunden
- Up-Selling bei Ihrer aktuellen Installationsbasis
- Ihren Wettbewerbern gegenüber an Boden gewinnen

Es liegt jetzt an Ihnen, sich das notwendige Wissen anzueignen und Verkaufsgespräche zu beginnen. Auf den nächsten Seiten finden Sie nützliche Go-to-Market-Informationen, die Ihnen den Einstieg erleichtern.



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 VERITAS**CONNECT** – 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 ➔

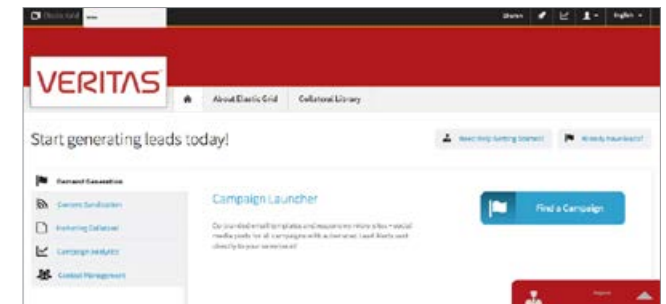
Machen Sie sich das Aktualisieren Ihrer sozialen Netzwerke einfach

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 ➔





Generierung von Nachfrage

Starten Sie eine Grid-Kampagne

Nachfolgend finden Sie die aktuell auf Grid verfügbaren Kampagnen – einsatzbereit, um Sie bei Umsatzsteigerung und Neukundengewinnung zu unterstützen.

Veritas Enterprise Vault.cloud™: der perfekte Begleiter für Microsoft Office 365®

Sensibilisieren Sie Kunden für die potenziellen Probleme, die auftreten können, wenn sie sich auf die nativen Funktionen von Office 365 für Archivierung und E-Discovery verlassen, und vergrößern Sie die Enterprise Vault.cloud-Kundenbasis bei Office 365-Nutzern.

- E-Mails
- Landing-Page
- Whitepaper
- O365 EV.cloud Sales Kit

Kampagne aufrufen ➡



Enterprise Vault: Archivierung ohne Grenzen

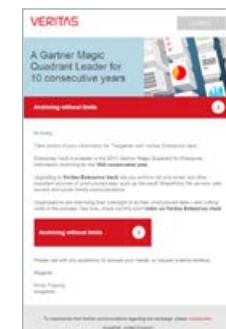
Motivieren Sie IT-Administratoren, die für E-Mail-Kommunikation, Archivierung und E-Discovery zuständig sind, sowie Mitarbeiter von IT-, Rechts- und Geschäftsabteilungen, die die Kosteneffizienz von Speicher, Backup und Wiederherstellung sowie E-Discovery und EDV verbessern möchten, sich über die Vorteile von Veritas Enterprise Vault zu informieren.

Diese Kampagne umfasst einen kurzen Videoüberblick, ein Whitepaper zum Download sowie Zugriff auf den Gartner Magic Quadrant für den Bereich „Enterprise Information Archiving“ des Jahres 2013.

- E-Mails
- Landing-Page
- Whitepaper

Kampagne aufrufen ➡

In Kürze finden Sie auf Grid die erste Veritas-Kampagne zu Information Governance rund um das Thema „unstrukturierte Daten“.





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 IGI – The Information Governance Initiative, iginitiative.com

² IDC Digital Universe Study 2014

³ Compliance Governance and Oversight Council 2012

⁴ Gartner 2013 Strategic Road Map for Enterprise Information Management

⁵ Veritas Market Opportunity Guide, EMEA FY16 Planning