

VERITAS™

Partner Force



## Veritas Partner Force

Know-how, Engagement und Wachstum zahlen sich aus

## Das neue Partnerprogramm Veritas Partner Force (VPF)

**Mit diesem Programm speziell für das Informationsmanagement möchten wir unseren Partnern helfen, sich von ihren Wettbewerbern abzuheben und Veritas-Lösungen mit Mehrwert anzubieten.**

### **Wichtige Termine für bestehende Partner:**

**Oktober 2015:** Aktivierung des Programms „Veritas Partner Force“.

Mitglieder des Symantec Partner Program in AMS und APJ sowie die Mehrheit der Mitglieder in EMEA erhalten bei VPF dieselbe Partnerstufe (Platinum, Gold oder Silver) wie dort, sobald sie die Teilnahmebedingungen von VPF akzeptieren.

Partner in EMEA, denen zur Erfüllung ihrer jährlichen Compliance-Anforderungen eine verlängerte Frist bis September 2015 gewährt wurde, werden anhand der Anforderungen von VPF neu eingestuft.

**April 2016:** Jährliche Revision anhand der Anforderungen von Veritas Partner Force.

**VERITAS™**  
Partner Force

## Veritas Partner Force: Highlights

Mit Veritas haben Sie im Wettbewerb die Nase vorn, bieten Ihren Kunden einen echten Mehrwert und erzielen eine größere und besser vorhersehbare Rendite auf Ihre Investitionen und Ihr Engagement.

- **Bessere Aussichten auf größere, kalkulierbare Gewinne:** Der Wachstumsbeschleunigungsrabatt ist jetzt noch attraktiver: Die Raten bleiben gleich, werden jetzt aber in drei Etappen gezahlt. Damit möchten wir starkes Wachstum besonders belohnen und die vierteljährliche Auszahlung vereinfachen. Jeder Euro zählt. Wenn Ihr Geschäft wächst, wachsen die Rabatte konsistent und vorhersehbar mit, so dass Sie sie bei der Planung berücksichtigen können.
- **Prämien für große Geschäftsabschlüsse:** Wir haben die Obergrenze für Geschäftschancen, die in „Opportunity Registration“ registriert werden können, von 500.000 \$ auf 1.000.000 \$ angehoben. Die Auszahlungsrate bleibt dabei gleich. Wenn Sie sich bei Ihren strategischen Kunden Chancen für größere Veritas-Geschäfte erarbeiten und diese registrieren, belohnen wir Ihr Engagement und Ihren Erfolg.
- **Spezialisierung auf das Informationsmanagement mit Veritas:** Die Platinum-Stufe unseres Partnerprogramms soll nicht nur ein Wettbewerbsvorteil, sondern auch ein Anreiz für unsere fachkundigsten und engagiertesten Partner sein. Deshalb haben wir die Anforderungen geändert: Sie benötigen jetzt zwei Kompetenzen auf Expertenniveau, aber keine Kundenreferenz mehr. Stattdessen können Sie den Erfolg Ihrer Kunden mit dem neuen Kriterium „Customer Partner Success“ zur Schau stellen.

Weitere Informationen finden Sie unter [Partner Force](#)

## Neue Partner

Neue Partner können sich für die Partnerstufe „Registered“ bewerben, indem sie ein Online-Formular im [PartnerNet](#) ausfüllen.

Wenn Veritas Ihre Bewerbung akzeptiert hat und Sie die Teilnahmebedingungen angenommen haben, können Sie im PartnerNet stöbern und sich über Kompetenzen, Partnerstufen und die Vorteile von VPF informieren.

### Erste Schritte:

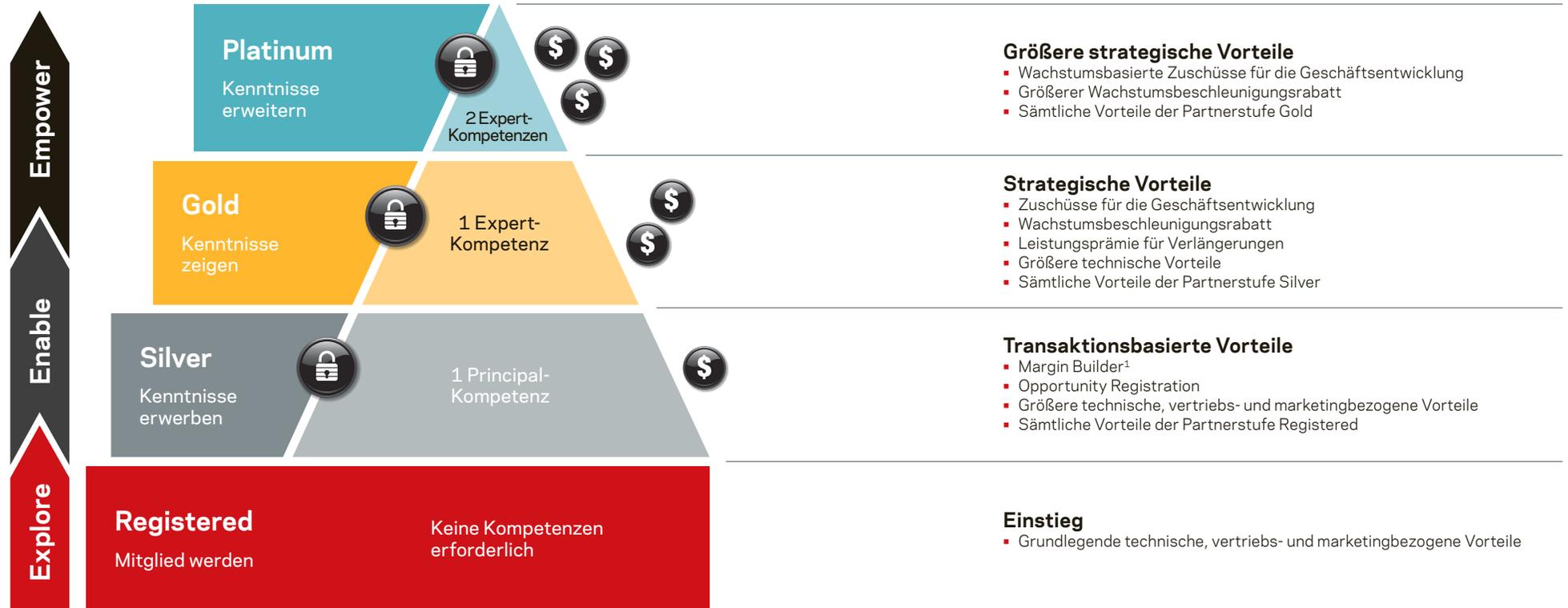
Besuchen Sie das [PartnerNet](#) und stellen Sie sicher, dass Ihr primärer Ansprechpartner für PartnerNet die Teilnahmebedingungen von Veritas Partner Force angenommen hat.

**Veritas Partner Force honoriert Know-how, Engagement und Wachstum.**



## Wie verdiene ich Geld?

## Vorteile



## Die wichtigsten Vorteile nach Partnerstufe

Finanzielle Vorteile*	Platinum	Gold	Silver
Veritas Partner Development Fund	5 % (wachstumsbasiert) auf neue Expert-Angebote	Poolbasiert, für neue Expert-Angebote	—
Wachstumsbeschleunigungsrabatt	Bis zu 30 % für neue Transaktionsvolumen über dem gesetzten Ziel	Bis zu 20 % für neue Transaktionsvolumen über dem gesetzten Ziel	—
Leistungsprämie für Verlängerungen	Bis zu 2 %	Bis zu 2 %	—
Opportunity Registration	Bis zu 20 % (mit Expert-Kompetenz)	Bis zu 20 % (mit Expert-Kompetenz)	Bis zu 10 % (mit Principal-Kompetenz)
		Bis zu 10 % (mit Principal-Kompetenz)	

\* Finanzielle Vorteile können in Abhängigkeit von den relevanten Programmbedingungen und der Verfügbarkeit schwanken.

<sup>^</sup>Bis zu 20 % für Partner mit mindestens einer Expert-Kompetenz, in Abhängigkeit von Programmbedingungen. Bis zu 10 % für Partner mit mindestens einer Principal-Kompetenz, in Abhängigkeit von Programmbedingungen.

<sup>1</sup> Der Margin Builder ist ausgewählten Mitgliedern in EMEA, AMS und bestimmten APJ-Ländern mit der Kompetenz „Mid-Market Backup and Recovery“ vorbehalten.

## Die wichtigsten Anforderungen nach Partnerstufe

<b>Platinum</b>	2 Expert-Kompetenzen
<b>Gold</b>	1 Expert-Kompetenz
<b>Silver</b>	1 Principal-Kompetenz

## Die wichtigsten Anforderungen nach Qualifikationsstufe

<b>Expert</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Akkreditierung und Zertifizierung</li> <li>▪ Mindestumsatz erforderlich, um diesen Status zu erreichen und zu erhalten</li> <li>▪ Nachweis der geschäftlichen und technischen Kompetenz (technische Kompetenz wird nur für das Geschäftsmodell „Integrieren“ geprüft)</li> <li>▪ „Customer Partner Success“-Anforderungen<sup>2,3</sup></li> </ul>
<b>Principal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Akkreditierung</li> <li>▪ Mindestumsatz erforderlich, um diesen Status zu erreichen und zu erhalten</li> <li>▪ „Customer Partner Success“-Anforderungen<sup>2,3</sup></li> </ul>

## Die Anforderungen der verschiedenen VPF-Partnerstufen im Überblick

- Jährliche Revision im April: Partner müssen die VPF-Anforderungen für die entsprechende Partner- und Kompetenzstufe erfüllen, um ihren Status zu erhalten.

## Bestandspartner mit Principal- bzw. Expert-Kompetenzen

Zeitraum	Jährliche Revision April 2016	
	Principal	Expert
<b>Anforderungen/Stufe</b>		
Akkreditierung	<b>E</b> (mind. 1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS*)	<b>E</b> (mind. 2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS*)
Mindestumsatz	<b>E</b>	<b>E</b>
Technische Prüfung		<b>E</b>
„Customer Partner Success“-Anforderungen <sup>3</sup>	<b>E</b> (x 1)	<b>E</b> (x 2)

Legende:	
<span style="background-color: #cccccc; border: 1px solid black; display: inline-block; width: 15px; height: 10px;"></span>	Nicht erforderlich
<b>E</b>	Erforderlich

\*Für das Geschäftsmodell „Weiterverkaufen“ ist keine VCS-Akkreditierung erforderlich.

<sup>2</sup>Für die Kompetenz „Mid Market Backup and Recovery“ nicht erforderlich.

<sup>3</sup>Die Einführung dieser Anforderung ist geplant. Nach der Einführung werden Partner genügend Zeit haben, die Anforderung zu erfüllen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben dienen nur zur Information, Änderungen vorbehalten.  
Weitere Informationen finden Sie im [PartnerNet](#).



# Veritas Partner Enablement: bequem und maßgeschneidert für Sie

Im Rahmen unseres „Partner Enablement“-Programms bieten wir einen Plan zur gezielten Erweiterung der Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter und zum Ausbau Ihres Geschäfts an.

Mithilfe unserer Kompetenzstufen in verschiedenen Bereichen können Sie die erworbenen Fachkenntnisse klar und einfach belegen.

In unserem Entwicklungsprogramm stehen Sie als Partner im Mittelpunkt. Ein klarer, konsistenter und logischer Ansatz erleichtert Ihnen die Kommunikation mit uns und liefert Ihren Mitarbeitern die richtigen Ressourcen zur richtigen Zeit.

Die drei Etappen im Kompetenzframework von Veritas geben Ihnen Tools und Ressourcen zur Hand, mit denen Sie mehr verkaufen und mehr verdienen können.

Weitere Informationen hierzu finden Sie auf der „[Partner Enablement](#)“-Seite im PartnerNet.

EXPLORE	ENABLE	EMPOWER
Mithilfe von Marktdaten, Konferenzen und anderen Veranstaltungen stellen wir Ihnen die verschiedenen Geschäftschancen, Lösungen und Programme vor, so dass Sie optimal für den Verkauf von Veritas-Produkten positioniert sind.	Wir unterstützen Sie beim Erwerb der Kenntnisse, die Sie für den Verkauf von Veritas-Lösungen benötigen, von den Grundlagen der Informatik bis hin zu spezifischen Produktdaten. Dazu bieten wir ausführliche Informationsmaterialien und Schulungen an, mit denen Ihre Verkäufer und Ihr technisches Personal sich auf ihre Rolle als vertrauenswürdige Veritas-Berater Ihrer Kunden vorbereiten können.	Wir unterstützen Sie beim Verkauf von Veritas-Lösungen – mit relevanten Marketingressourcen und Verkaufstools, die Ihre Kunden durch den Entscheidungsprozess führen. So sind Sie bestens für den Verkauf von Veritas-Lösungen gerüstet.

## Zuordnung der Kompetenzen zu Komponenten der Informationsmanagementstrategie von Veritas

Weiterverkaufen   große Mengen Einfache Lösungen für Wiederverkäufer mit großen Verkaufsvolumen	Integrieren   großer Mehrwert Komplexe Lösungen für Partner, die großen Wert auf die Servicebereitstellung legen			
Mid-Market Backup & Recovery	Enterprise Backup & Recovery	Archiving	Dynamic Storage & Continuity	eDiscovery
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veritas Backup Exec</li> <li>▪ Veritas System Recovery</li> <li>▪ Veritas Disaster Recovery Orchestrator</li> <li>▪ Veritas DLO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veritas NetBackup+</li> <li>▪ Veritas NetBackup Appliances</li> <li>▪ Veritas NetBackup Platform</li> <li>▪ Veritas NetBackup Deduplication</li> <li>▪ Veritas OpsCenter Analytics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Enterprise Vault</li> <li>▪ Enterprise Vault.cloud</li> <li>▪ Veritas Enterprise Vault e-Discovery</li> <li>▪ Veritas Data Insight+</li> <li>▪ Veritas Information Map+</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veritas Storage Foundation</li> <li>▪ Veritas Cluster Server</li> <li>▪ Veritas Storage Foundation Cluster File System</li> <li>▪ Veritas InfoScale Availability+</li> <li>▪ Veritas InfoScale Enterprise+</li> <li>▪ Veritas InfoScale Foundation+</li> <li>▪ Veritas InfoScale Storage+</li> <li>▪ Veritas Replicator Option</li> <li>▪ Veritas DMP</li> <li>▪ Veritas Application HA</li> <li>▪ Veritas Disaster Recovery Advisor</li> <li>▪ Veritas Resiliency Platform+</li> <li>▪ Veritas Risk Advisor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veritas Clearwell 8100/8200 Appliance</li> <li>▪ eDiscovery Platform</li> <li>▪ Veritas eDiscovery Platform Identification and Collection</li> <li>▪ Veritas eDiscovery Platform Gesetzliche Aufbewahrung</li> </ul>

### Legende

Akkreditierung für die rot gedruckten **Primärprodukte** ist zwingend erforderlich.

+Neue Produktversionen zur Unterstützung der Informationsmanagementstrategie.

Alle anderen für die Kompetenz relevanten Lösungen gelten als Komplementärprodukte.

Als Basis für den anzurechnenden Umsatz werden Transaktionen für Primär- und Komplementärprodukte herangezogen.

# Anforderungen AMS

		Relevante Kompetenzen		Anz. akkreditierter Personen	Neuer Umsatz pro Jahr (in US-Dollar)**					Prüfung	Kundenerfolg (Zukünftige Anforderung)
					USA	Kanada	Brasilien	Mexiko	Sonstige		Referenz(en)
Integrieren	Archiving	Archiving & eDiscovery	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	300.000 \$	75.000 \$	75.000 \$	50.000 \$	50.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Dynamic Storage and Continuity	SM, HA	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	300.000 \$	100.000 \$	150.000 \$	75.000 \$	75.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	eDiscovery	Archiving & eDiscovery (Clearwell)*	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	300.000 \$	100.000 \$	75.000 \$	50.000 \$	50.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Enterprise Backup and Recovery	DP NBU	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	500.000 \$	300.000 \$	150.000 \$	100.000 \$	100.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
Weiter- verkaufen	Mid-Market Backup and Recovery	DP BE, SMB	Expert	2 VSE, 2 VSE+	200.000 \$	100.000 \$	75.000 \$	50.000 \$	50.000 \$	Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1

\* Nicht in allen Ländern verfügbar

\*\* Jährlicher Umsatz aus neuen Geschäftsabschlüssen (ohne Verlängerungen)

## Anforderungen EMEA

		Relevante Kompetenzen		Anz. akkreditierter Personen	Neuer Umsatz pro Jahr (in US-Dollar)**					Prüfung	Kundenerfolg (Zukünftige Anforderung)
					Tier 1	Tier 2	Tier 3	Tier 4	Tier 5		Referenz(en)
Integrieren	Archiving	Archiving & eDiscovery	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	500.000 \$	350.000 \$	250.000 \$	125.000 \$	75.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Dynamic Storage and Continuity	SM HA	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	500.000 \$	350.000 \$	250.000 \$	125.000 \$	75.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	eDiscovery	Archiving & eDiscovery (Clearwell)*	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	350.000 \$	250.000 \$	125.000 \$	75.000 \$	50.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Enterprise Backup and Recovery	DP NBU	Expert	2 VSE, 2 VSE+, 2 VCS	1.000.000 \$	750.000 \$	500.000 \$	350.000 \$	125.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+, 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
Weiter- verkaufen	Mid-Market Backup and Recovery	DP BE, SMB	Expert	2 VSE, 2 VSE+	400.000 \$	350.000 \$	250.000 \$	125.000 \$	75.000 \$	Business Plan	2
			Principal	1 VSE, 1 VSE+	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1

\* Nicht in allen Ländern verfügbar

\*\* Jährlicher Umsatz aus neuen Geschäftsabschlüssen (ohne Verlängerungen)

# Anforderungen APJ

		Relevante Kompetenzen		Anz. akkreditierter Personen	Neuer Umsatz pro Jahr (in US-Dollar)**					Prüfung	Partner Success (Zukünftige Anforderung)
					Japan (mature)	Australien (mature)	Mature Sub Scale	Emerging Rising	Emerging Developing		Referenz(en)
Integrieren	Archiving	Archiving & eDiscovery	Expert	2 VSE. 2 VSE+. 2 VCS	480.000 \$	480.000 \$	80.000 \$	80.000 \$	60.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE. 1 VSE+. 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Dynamic Storage and Continuity	SM. HA	Expert	2 VSE. 2 VSE+. 2 VCS	800.000 \$	180.000 \$	180.000 \$	180.000 \$	120.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE. 1 VSE+. 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	eDiscovery	Archiving & eDiscovery (Clearwell)*	Expert	2 VSE. 2 VSE+. 2 VCS	80.000 \$	80.000 \$	80.000 \$	80.000 \$	60.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE. 1 VSE+. 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
	Enterprise Backup and Recovery	DP NBU	Expert	2 VSE. 2 VSE+. 2 VCS	800.000 \$	800.000 \$	480.000 \$	380.000 \$	120.000 \$	Technische Prüfung und Business-Plan	2
			Principal	1 VSE. 1 VSE+. 1 VCS	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1
Weiter-verkaufen	Mid-Market Backup and Recovery	DP BE. SMB	Expert	2 VSE. 2 VSE+	800.000 \$	120.000 \$	120.000 \$	80.000 \$	80.000 \$	Business Plan	2
			Principal	1 VSE. 1 VSE+	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	10.000 \$	—	1

\* Nicht in allen Ländern verfügbar

\*\* Jährlicher Umsatz aus neuen Geschäftsabschlüssen (ohne Verlängerungen)

## Brauchen Sie Unterstützung beim Einstieg in Veritas Partner Force?

Bei Fragen zu Veritas Partner Force wenden Sie sich bitte per E-Mail an eine der folgenden Adressen:

**Nordamerika:**

PartnerUS@veritas.com

**Lateinamerika:**

Partner.Brazil@veritas.com

Partner.Mexico@veritas.com

Partner.MCLAC@veritas.com

**EMEA Partners:**

EMEACHannelOperations@veritas.com

**APJ:**

ChannelPrograms-APJ@veritas.com

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Partner Success Manager bei Veritas oder unter <http://partnernet.veritas.com/partnership>.

Wir freuen uns auf die weiterhin gute erfolgreiche Zusammenarbeit!