

A photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hands are pointing at a tablet displaying a data visualization. The visualization shows a mountain-like shape representing data, with three segments: '54% DARK DATA' at the base, '46% GEKENNZEICHNETE ODER KLASSIFIZIERTE DATEN' in the middle, and 'UNBEKANNTE DATEN' at the top. A line graph with an upward arrow is overlaid on the data. In the background, other people are seated at a table with a laptop, a cup of coffee, and a glass of water. The overall scene is brightly lit, suggesting an office environment.

„Der Databerg“ schafft neue Umsatzmöglichkeiten

PARTNER RESOURCE KIT

INHALT

METHODIK ▶

WIE GEHT ES WEITER? ▶

DER DATABERG ▶



WAS IST VERITAS STRIKE?

STRIKE [straik] (Substantiv).

Eine integrierte, mehrere Ressourcen umfassende und über verschiedene Kanäle bereitgestellte online und offline durchgeführte Kampagne, die auf differenzierter Vordenkerschaft basiert und intensiv in ganz EMEA durchgeführt wird.

Forschungsmethodik

- Von einem unabhängigen Forschungsunternehmen durchgeführte Umfrage
- 1.475 Befragte aus 14 Ländern in ganz EMEA
- Branchenübergreifend (Bank- und Versicherungswesen, Einzelhandel, Distribution und Transport, Gesundheitswesen, Fertigung, IT und Telekommunikation sowie öffentlicher Sektor)
- In erster Linie sollte ermittelt werden, wie Unternehmen in EMEA das Potenzial ihrer Daten zu erschließen beabsichtigen und wie gut sie über ihre Daten Bescheid wissen, sodass sie ihren geschäftlichen Nutzwert realisieren können.



DER DATABERG - SEHEN WAS ANDEREN VERBORGEN BLEIBT

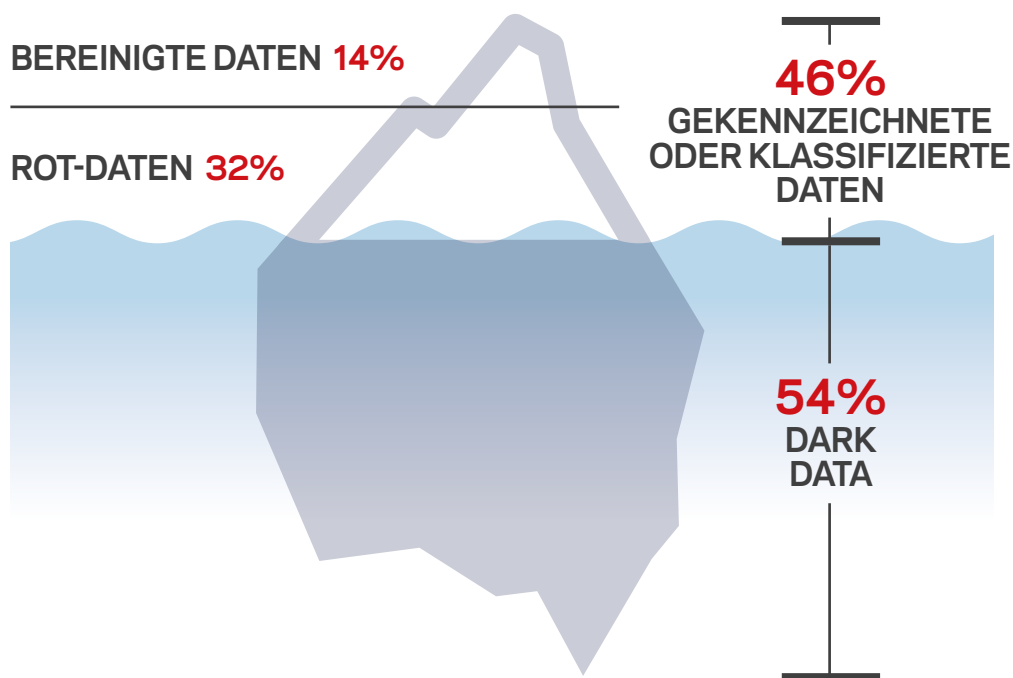
Unternehmen werden von einer Reihe neuer und größtenteils unbemerkter Risiken bedroht. Die Auswirkungen der explosionsartig zunehmenden Datenvolumina wurden bisher in den Führungsetagen der meisten Unternehmen nicht erkannt.

Die Studie beschäftigte sich mit den Problemen rund um das Phänomen des „Datenbergs“ und damit, wie Dark Data, die der Geschäftsleitung durch die Maschen gehen, Kunden in EMEA bis zum Jahr 2020 784 Mrd. Euro kosten könnten.





DER DATABERG IN EMEA



Der wachsende Databerg setzt sich aus drei Elementen zusammen:

1. UNTERNEHMENSKRITISCHE DATEN

Dies sind die Daten, die als entscheidend für den weiteren Betriebserfolg des Unternehmens eingestuft werden und die geschützt und aktiv verwaltet werden müssen.

2. REDUNDANTE, VERALTETE UND TRIVIALE DATEN

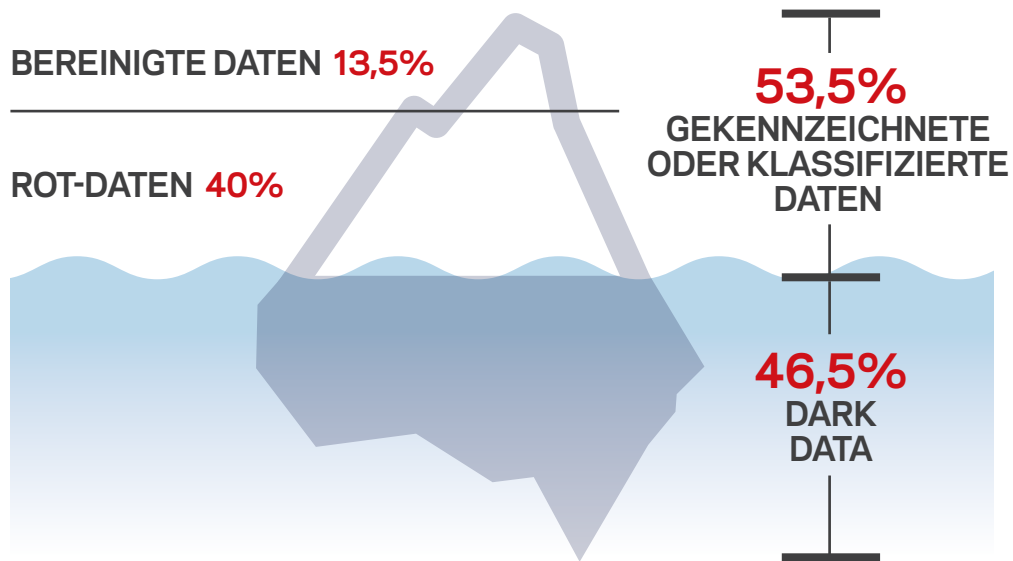
Diese sogenannten ROT-Daten (engl. Redundant, Obsolete, Trivial) bestehen aus redundanten Daten, die mehrfach vorhanden sind, veralteten Daten, die keinen geschäftlichen Nutzen mehr bieten, sowie trivialen Daten, die wenig oder keinen Nutzwert für das Unternehmen haben.

3. DARK DATA

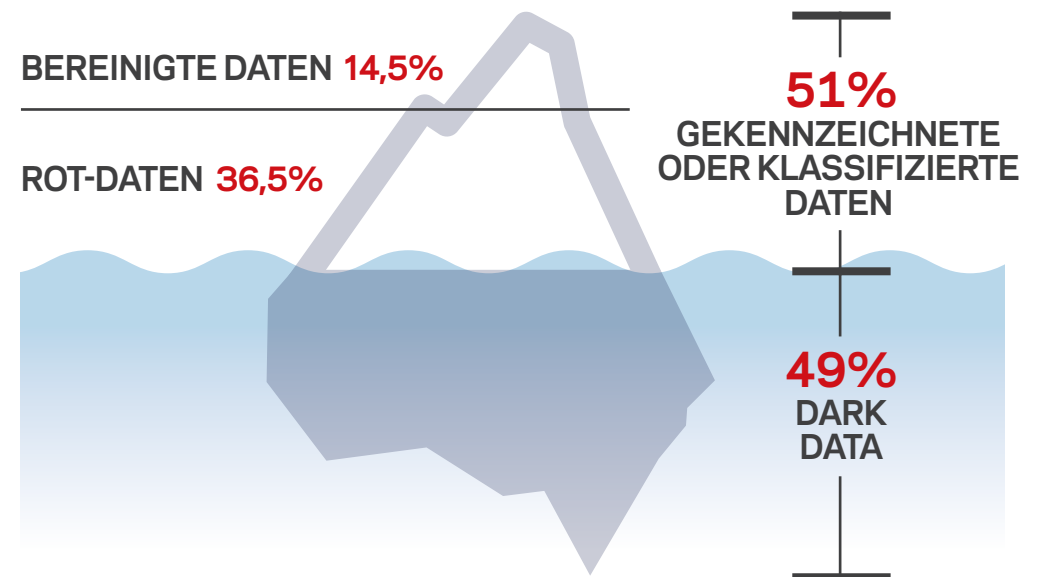
Hierbei handelt es sich um diejenigen Daten, deren Nutzwert noch nicht bekannt ist. Sie können sowohl wichtige unternehmenskritische Daten enthalten als auch nutzlose ROT-Daten. In beiden Fällen verbrauchen sie Ressourcen.



DIE REGIONALEN DATABERGS



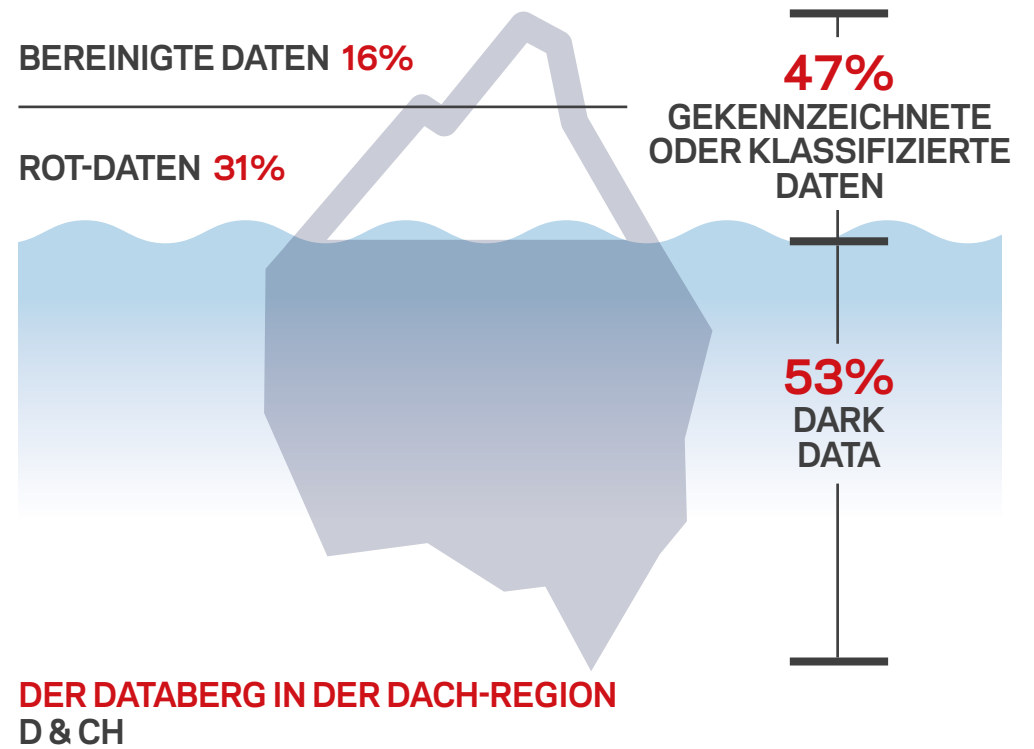
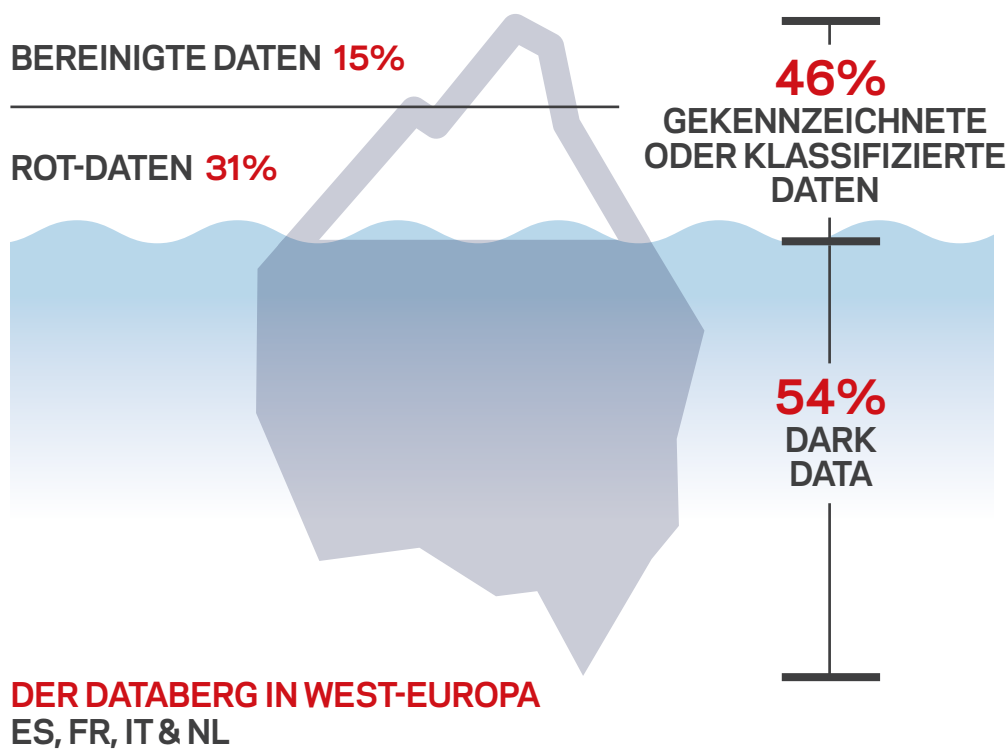
DER DATABERG IN NORD-EUROPA
DK, UK, NO & SE



DER DATABERG IN DEN EMERGING REGIONS
IL, RU, SA & UAE



DIE REGIONALEN DATABERGS





EINE EINGEHENDERE BETRACHTUNG



Die meisten „dunklen Daten“ gibt es in Deutschland, im Vereinigtes Königreich sowie in Südafrika – mit jeweils 66 %, 59 % bzw. 58 % der gespeicherten Daten, die als Dark Data definiert sind.



Kleinere Länder wie die Schweiz und Nord-Europa schneiden im Hinblick auf Dark Data besser ab.



Die meisten redundanten, veralteten und trivialen ROT-Daten gibt es in Dänemark (48 %), den Niederlanden (44 %) und den Vereinigten Arabischen Emiraten (43 %).



Der höchste Anteil bereinigter und als unternehmenskritisch identifizierter Daten wurde in Israel (24 %) und Frankreich (22 %) festgestellt.

Deutschland

UK

Südafrika

Italien

Frankreich

Spanien

Russland

UAE

Niederlande

Dänemark

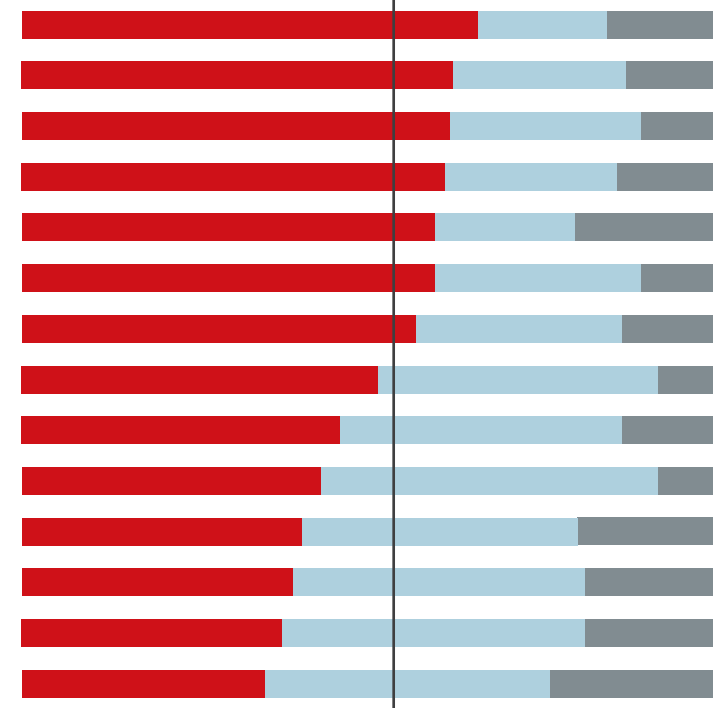
Schweden

Norwegen

Schweiz

Israel

0% 50% 100%



Legende: Dark Data ■ ROT-Daten ■ Bereinigte Daten ■

Klicken Sie hier, um alle lokalen Ergebnisse abzurufen >



WAS SIE IHREN ENDKUNDEN MITTEILEN SOLLTEN

Unsere Empfehlungen:

1. Identifizieren Sie dunkle Daten, decken Sie Risiken auf und ermitteln Sie Daten mit Nutzwert – sprechen Sie mit den technischen Experten über das Dark Data Assessment.
2. Definieren Sie eine umsetzbare Information Governance-Strategie, die von der Führungsebene unterstützt wird und die richtlinienkonformes Nutzerverhalten fördert.
3. Erhöhen Sie die geschäftliche Agilität, indem Sie kontinuierliche Serviceverfügbarkeit in der Cloud ermöglichen.

Ihre Botschaft für den Endkunden:

1. Viele Unternehmen haben Probleme mit Dark Data, Sie sind nicht allein. Wie Sie sehen können, sind 54 % der Daten in Europa „dunkle Daten“, also machen Sie sich keine Vorwürfe.
2. Veritas schützt Ihr wertvollstes Unternehmenskapital, zeigt Möglichkeiten zur Reduzierung des Informationsrisikos auf, verbessert Governance und Compliance in Ihrem Unternehmen, und sorgt gleichzeitig dafür, dass Ihre Daten jederzeit ausfallsicher und verfügbar sind.
3. Wir können Ihnen helfen, Dark Data von einem Kostenfaktor in eine Einkommensquelle zu verwandeln.

Ihre Maßnahmen:

1. Helfen Sie uns, unser Dark Data Assessment in mehr Unternehmen zu bringen
2. Lassen Sie die Databerg-Denkweise in Ihre Consulting-Angebote einfließen (Resiliency Assessment)
3. Helfen Sie uns über Ihre Produktverkäufe, technischen Dienste und Serviceangebote, zum Berater des Vertrauens im Bereich „Information Governance“ zu werden.



WAS SIE IHREN ENDKUNDEN EMPFEHLEN SOLLTEN

KAMPAGNE	STRIKE						
LÖSUNGEN	INFORMATION GOVERNANCE Die Kontrolle über Daten zurückerlangen und wissen, was sich in ihnen verbirgt				BACKUP & WIEDERHERSTELLUNG FÜR UNTERNEHMEN Unternehmensdaten sichern und ihre Verfügbarkeit gewährleisten		INFORMATIONEN-VERFÜGBARKEIT Daten verfügbar machen, unabhängig von, wo sie gespeichert sind
VERKAUFS-STRATEGIEN	Dark Data, File Governance & Aufbewahrung, DS-GVO				Konvergentes Backup, King of Scale		Agilität und kontinuierliche Verfügbarkeit von Daten
PRODUKTE	Enterprise Vault & EV.cloud	Data Insight	Information Map	eDiscovery	NetBackup Appliances		Veritas Resiliency Platform
					NetBackup Software		
KOMPETENZEN	eDiscovery		Archiving		Enterprise Backup & Recovery		Dynamic Storage & Continuity
ASSESSMENTS	Dark Data				NetBackup Discovery Platform Tool		Veritas Risk Advisor (VRA)



WAS SIE IHREN ENDKUNDEN EMPFEHLEN SOLLTEN

Mit der Durchführung von Assessments helfen wir unseren Kunden beim Entwurf von Lösungen, um so ihre wichtigen Probleme zu lösen, Beziehungen aufzubauen und Glaubwürdigkeit zu schaffen. Als Teil der Databerg-Kampagne stellt Veritas Ihnen drei verschiedene Assessments zur Verfügung, die Ihren Endkunden zu einem besseren Verständnis ihrer Umgebung und ihrer Herausforderungen verhelfen:

1. DARK DATA	Dies wurde als Tool entwickelt, mit dem Sie Nutzwert demonstrieren und Ihre Endkunden und Interessenten bei der Ausarbeitung ihrer Information Governance-Strategie unterstützen können. Die Schritte zur Ausführung des Tools sind einfach: Konfigurieren, Scannen, Berichterstellung. Ein Dark Data Assessment sollte in 1-5 Tagen abgeschlossen sein und es können 4 Standardberichte exportiert werden, die analysiert, zusammengefasst und dem potenziellen Endkunden vorgelegt werden.
2. NETBACKUP DISCOVERY PLATFORM TOOL	Zeigen Sie Ihren Endkunden, wie sie ihren NetBackup-Betrieb optimieren können. Mit diesem Tool können Sie anhand grundlegender Informationen zu einer Kundenumgebung schnell einen kundenspezifischen Bericht erstellen, 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.
3. VERITAS RISK ADVISOR (VRA)	Als Lösung zur Risikoanalyse: Erkennt und meldet automatisch Risiken von Anwendungsausfällen und Datenverlust in der IT-Infrastruktur. As a Cloud-based Vulnerability Assessment Tool: Testen Sie Veritas RA mithilfe einer kostenfreien cloudbasierten Schwachstellenanalyse für VMware, für die VRA nicht bereitgestellt werden muss. Es ermöglicht den Scan eines (1) vCenter-Servers sowie die schnelle Zustellung eines detaillierten Berichts zu den festgestellten Schwachstellen.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem **Vertriebsansprechpartner**



ERSTE SCHRITTE

Die Veritas „Grid“-Plattform umfasst eine Bibliothek mit Marketingressourcen, die Sie bei der Kundengewinnung unterstützen. Sie können ein „Databerg“-Kampagnenpaket und ein „Databerg“-Veranstaltungspaket herunterladen, um Ihre eigene E-Mail-Kampagne und Microsite zu erstellen, die Sie mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktinformationen personalisieren.

Für schnellen Zugang registrieren Sie sich hier 

1. KAMPAGNENPAKET

- Website-Banner
- Landing-Page
- HTML-Content für Endbenutzer mit personalisiertem Logo
- Vorschläge für Social Media-Beiträge
- Der Databerg-Bericht (EMEA oder Lokal)

2. VERANSTALTUNGSPAKET

- Einladung
- Agenda
- Foliensammlung für Kunden und „Der Databerg-Bericht“
- Ihr personalisierter Call-to-Action





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 Testlizenzschlüssel
- Partnerprogramme
- PartnerNet

[Kontaktdetails 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 an unter +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 ▶



