

Veeam passt EMEA ProPartner Programm auf Anforderungen des Always-On Business an

- Neue Struktur des Veeam Cloud Provider (VCP) Programms
- Erweitertes Trainingsangebot und neue Angebote für Partner mit Enterprise-Fokus
- 3.500 neue ProPartner in EMEA im vergangenen Jahr

Veeam passt EMEA ProPartner Programm auf Anforderungen des Always-On Business an

- Neue Struktur des Veeam Cloud Provider (VCP) Programms
- Erweitertes Trainingsangebot und neue Angebote für Partner mit Enterprise-Fokus
- 3.500 neue ProPartner in EMEA im vergangenen Jahr

Paris, Frankreich, 31. März 2015 – [Veeam@ Software](#), innovativer Anbieter von Lösungen für die [Verfügbarkeit moderner Rechenzentren](#), passt sein EMEA [ProPartner Programm](#) an. Veeam will es seinen Partnern erleichtern, die Umsatzchancen wahrzunehmen, die sich aus den Anforderungen des Always-On Business™ ergeben.

Eine neue Struktur des Veeam Cloud Provider (VCP) Programms soll mehr Partner in die Lage versetzen, ihren Kunden Hosting-Angebote zu machen. Das VCP Programm ist im vergangenen Jahr weltweit um 106 Prozent gewachsen. Heute sind 6.800 Partner, davon 3.400 mit Sitz in EMEA, als Veeam Cloud Provider registriert.

Die Neuerungen im EMEA ProPartner Programm im Überblick:

• Neue Struktur des VCP Programms

- Der Partner-Level hängt künftig von der Anzahl der virtuellen Maschinen (VMs) ab, die beim Kunden von Veeam gesichert oder verwaltet werden. Platinum, Gold oder Silver Level erfordern vom VCP Partner, dass er eine bestimmte Mindestanzahl an VMs mit einer bezahlten Edition eines Veeam Produktes sichert oder verwaltet.
- Als neuer Partner-Level wurde „Registered“ hinzugefügt.

• Veeam Cloud Connect

- Mit Veeam Cloud Connect können Partner zusätzlichen Umsatz generieren und in den schnell wachsenden Markt von Data Protection as a Service (DPaaS) einsteigen.
- Cloud Connect wurde 2014 als Teil der Availability Suite v8 eingeführt, um Veeam Partner bei der Kundengewinnung zu unterstützen. Es vereinfacht die Arbeit mit Veeam Backups – sei es als unabhängiges Angebot oder als Teil eines Veeam-powered Cloud Angebots.

„In der heutigen Always-on-Wirtschaft müssen Organisationen ihre Datenverfügbarkeits-Strategie überdenken“, sagt Gilles Pommier, Vice President Channel & Cloud EMEA bei Veeam Software. „Mehr und mehr Unternehmen schaffen mit der Cloud zusätzliche Agilität für ihr Geschäft, doch haben nach wie vor auch viele Bedenken bezüglich der Anwendungs- und Datensicherheit sowie ihrer Verfügbarkeit. Veeam Cloud Connect bietet Veeam Kunden eine voll integrierte, sichere und effiziente Möglichkeit, Backups in ein Offsite Cloud Backup Repository zu verlagern, das von einem Service Provider ihrer Wahl betrieben wird. Dafür müssen sie nicht selbst in eine Offsite-Infrastruktur investieren. Veeam ProPartner können Service Provider werden, indem sie dem Programm beitreten und Offsite Backup Repository Services anbieten. Das funktioniert in weniger als zehn Minuten. Entweder sie nutzen dafür die eigene Cloud-Infrastruktur oder eine Public Cloud. Cloud Connect ist ein Beispiel dafür, wie gut wir und unsere Partner bereit sind für das Always-On Business.“

Weitere bedeutende Verbesserungen im EMEA ProPartner Programm von Veeam:

Verbesserte Trainings und Ressourcen

- Ein Re-Launch des Veeam Certified Engineer (VMCE) Programms mit vertriebsorientierten und technischen Onlinekursen an der Veeam University, alles auf Basis des neuen Flaggschiffprodukts Veeam Availability Suite v8
- Service Provider-Suche – ein [Online-Verzeichnis](#), das Veeam Kunden und Partner einen Service Provider in der Nähe vermittelt, der Veeam Cloud Connect anbietet (verfügbar für Platinum, Gold und Silver Partner, die Veeam Cloud Connect nutzen)
- Zusätzliche Tools und Ressourcen für Partner mit Enterprise-Fokus: Ein neues Trainingsprogramm für die engagiertesten Partner hilft diesen, Neugeschäftsgelegenheiten im Enterprise-Segment zu gewinnen. Dieses ist nur auf Einladung zugänglich.
- Eine verbessertes Deal Registration Programm schützt Investitionen der Partner und belohnt diejenigen Reseller, die sich besonders für den Verkauf von Veeam Lösungen einsetzen.

„Veeam betrachtet seine bewährten Partner als Erweiterung des eigenen Vertriebsteams“, ergänzt Gilles Pommier. „Wir haben schon immer sehr eng mit unseren ProPartnern zusammengearbeitet, um sie mit den Tools und Fähigkeiten auszustatten, die sie als Veeam-Experten benötigen. Mit den neuesten Ergänzungen zu unserem Trainingsprogramm werden unsere Partner mit mehr Wissen und Vorbereitung denn je unsere weltweit mehr als 135.000 Kunden betreuen können. Veeam ist auf dem besten Weg, das Ziel von einer Milliarde US-Dollar Umsatz bis 2018 zu erreichen. Das werden wir nur gemeinsam mit unseren Partnern erreichen, indem wir für die Verfügbarkeit in den modernen Rechenzentren unserer Kunden sorgen. Die heutigen Modifikationen werden das ProPartner Programm attraktiver und profitabler als je zuvor machen.“

OVH, Platinum Cloud Provider von Veeam

„Von unseren Kunden erfahren wir immer öfter, dass ihre Anwendungen und Rechenzentren rund um die Uhr verfügbar sein müssen“, sagt Mehdi Bekkai, Cloud Product Manager bei OVH. „Mit Veeam Cloud Connect können wir dabei eine wichtige Rolle einnehmen, indem wir unsere Kunden mit einer einfachen, sicheren und bezahlbaren Möglichkeit ausstatten, Backup Offsites in unser Repository zu verlagern. Wir können so zusätzliche Verfügbarkeits- und Sicherheits-Leistungen verkaufen und unsere Kunden haben eine Sorge weniger. Dank Veeam profitieren beide Seiten davon.“

Colt Technology Services, Gold Cloud Provider von Veeam

„Offsite Backup- und Disaster Recovery-Leistungen bieten wir unseren Kunden und Channel Partnern schon seit 2012“, sagt William Wetton, Portfolio Manager bei Colt. „Veeam Cloud Connect macht es unseren Partnern durch seine Mandantenfähigkeit und den Verzicht auf VPN-Verbindungen sehr leicht, diese Leistungen auch im großen Umfang auf unserer umfassenden, europaweit verfügbaren Infrastruktur zu nutzen. Colts Infrastruktur – in Kombination mit der neuen Cloud Connect Funktionalität und Veeams enormer Präsenz auf dem Markt – wird uns sowie unseren Partnern die schnelle Akquise neuer Kunden ermöglichen und zu zusätzlichem Gewinnwachstum unseres Unternehmens beitragen.“

Assyrus SRL, Gold ProPartner von Veeam

„Veeam stellt eine exzellente Investition für uns dar, denn die Lösungen decken einen eindeutigen Geschäftsbedarf“, sagt Andrea Mauro, Technical Director bei Assyrus SRL. „Darüber suchen die Trainings und Ressourcen, auf die wir zugreifen können, ihresgleichen. Mit Veeam sind wir perfekt vorbereitet, um unser Know-how an unsere Kunden weiterzutragen und ihnen einen Mehrwert zu liefern. Die zusätzlichen Ressourcen im ProPartner Programm sind außergewöhnlich und werden uns noch besser dafür rüsten, mehr aus Veeams Funktionen zu machen.“

Alle Produkte von Veeam werden über autorisierte Veeam Reseller – ProPartner – verkauft. Davon sind 15.300 in EMEA ansässig und beliefern über 82.000 Kunden in der Region. Wie Sie Veeam ProPartner werden, erfahren Sie [hier](#).

Veeam wird das zweite Jahr in Folge Partner auf die [VeeamON 2015: The World's Premier Data Center Availability Event](#) einladen, um sie zum Austausch über die Umsetzung des Always-On Business mit führenden Branchen-Experten und Kunden zusammenzubringen. Veeam arbeitet kontinuierlich an einer attraktiven Geschäftsumgebung für ProPartner, damit diese immer auf dem neuesten Stand der modernen Technologie bleiben und ihre Kunden weiterhin mit Hochverfügbarkeitslösungen versorgen können.

Oseon

Verena Berghof / Cara Schubert

verena@oseon.com / cara@oseon.com

T: +49-69-25738022-14 / -18

Über Veeam Software

[Veeam](#) erkennt die heutigen Herausforderungen des Always-On Business™ an, die von Unternehmen weltweit fordern, 24 Stunden, 7 Tage pro Woche und 365 Tage pro Jahr verfügbar zu sein. Als Vorreiter in einem neuen Markt für die Verfügbarkeit moderner Rechenzentren (*Availability for the Modern Data Center™*) unterstützt Veeam Organisationen dabei, ein Recovery Time und Point Objective (RTPO™) von weniger als 15 Minuten bei allen Anwendungen und Daten einzuhalten. Veeams fundamentale neue Lösung sorgt für eine sehr schnelle Wiederherstellung, Vermeidung von Datenverlust, verifizierte Datensicherung, optimierte Datennutzung und vollständige Transparenz. Die [Veeam Availability Suite™](#), die [Veeam Backup & Replication™](#) umfasst, nutzt Virtualisierungs-, Storage- und Cloud-Technologien moderner Rechenzentren, und ermöglicht dadurch, Zeit zu sparen, Risiken zu minimieren und Kapital- sowie Betriebskosten erheblich zu senken.

Veeam wurde 2006 gegründet und hat derzeit über 29.000 ProPartner und 135.000 Kunden weltweit. Der globale Hauptsitz ist in Baar, Schweiz. Veeam ist zudem global mit zahlreichen Niederlassungen vertreten. Mehr Informationen unter www.veeam.com/de.