

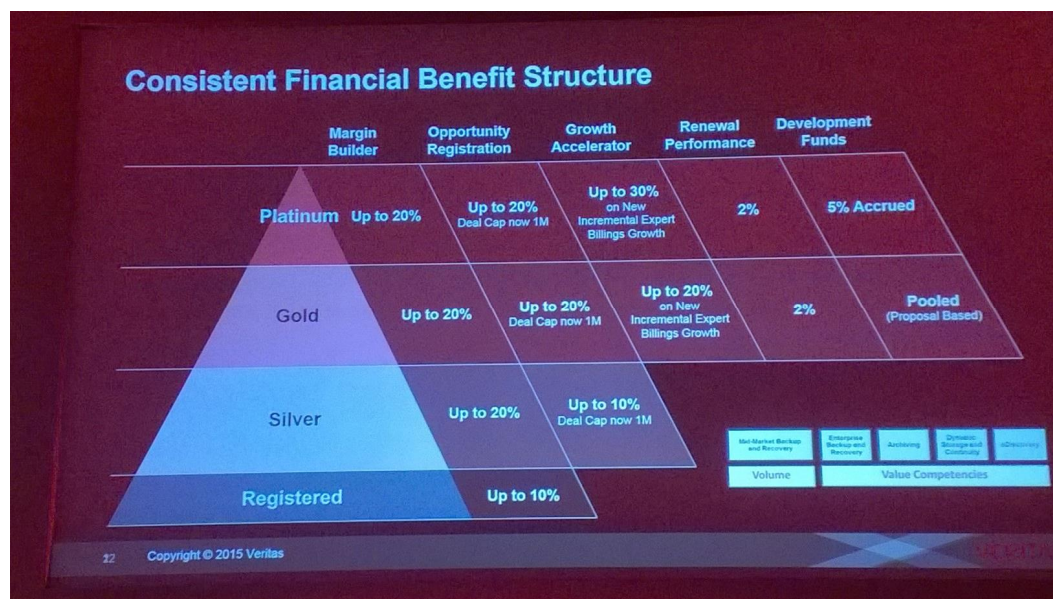
Veritas, sempre più indipendente, lancia il programma Partner Force

Stefano Belviolandi, 4 novembre 2015, 23:02



Durante l'edizione 2015 di Veritas Partner Link, la società ha sottolineato l'impegno, dopo la scissione da Symantec, verso i partner lanciando un programma di canale che semplifica alcuni passaggi e accelera gli sconti per i partner

Veritas lancia il programma per i partner denominato **Veritas Partner Force**. Il programma per i partner è stato rivisitato in base al feedback dei partner ed è progettato per premiare ulteriormente i partner che focalizzeranno la crescita del proprio business con Veritas. Un programma molto ad impatto numerico, a partire dai rebate a percentuali elevate e dalla frequenza nell'assegnazione e, un programma nel programma dedicato ai distributori. In questo periodo si tratterà di "rodare" il canale sulla nuova realtà che ha alzato ufficialmente il sipario, dopo [la separazione da Symantec, per essere acquisita dal private equity Carlyle](#), il 1 ottobre scorso. Una volta terminato questo periodo il programma prenderà il largo nell'anno fiscale 2017. Ma già si sa che da gennaio prenderà le redini di Veritas a livello mondiale e in qualità di ceo, Bill Coleman, fondatore di Bea Systems.



ChannelBiz 4 Novembre 2015

ChannelBiz è il sito di riferimento per tutti gli operatori della distribuzione che operano nel mercato IT.

Le novità presentate a Montecarlo durante la **Partner Link Conference 2015**, porterebbero il partner a focalizzarsi sul business Veritas e sull'ottenimento dei risultati, proprio perchè vengono premiati coloro i quali non solo vendono ma coloro i quali veramente hanno la volontà di sviluppare e mettersi in gioco.



Mark Nutt, head of global channel Veritas

Così come Veritas si prepara a diventare una società autonoma, il programma partner Veritas esalta gli aggiornamenti presentati lo scorso anno per creare un programma di canale più forte, indipendente e focalizzato esclusivamente sui partner di gestione delle informazioni, ha dichiarato **Mark Nutt, SVP, worldwide channel di Veritas**. Veritas ha ascoltato la sua comunità di partner e ha aggiunto i miglioramenti al programma. Il lancio di Veritas Partner Force è una pietra miliare che consente ai partner di guadagnare denaro approcciando le soluzioni Veritas. Questo passaggio è stato confermato a ChannelBiz da **Andrea Navalesi, amministratore unico di Sinergy**, incontrato all'evento. Confermo l'attenzione di Nutt sui partner. In questi anni siamo stati spesso interpellati sulla bontà o meno di una determinata strategia e abbiamo appurato che l'azienda ci ha ascoltati. Spesso mi è capitato di avere un faccia a faccia con Nutt su questioni legate al rapporto tra vendor e partner. Navalesi è positivo sulla nuova Veritas, sostenendo che ora sta riprendendo in mano i grossi asset che negli ultimi tempi aveva un po' trascurato: information management, back up, risk assesment e data assesment.

Il programma è stato annunciato a Montecarlo durante l'evento **Veritas Partner Link 2015**. Nutt si è soffermato sul dopo Symantec, dove Veritas, anche sul canale, sarà indipendente. Sei mesi per definire le linee guida strategiche, sei mesi da ora per implementare il processo che riguarda 753 managed partner e 1200 partner di canale mondiali. Una revisione complessa, comunque, dettata dal fatto che si è di fronte a un processo di separazione che, sebbene molto simili sul fronte dei partner di canale, oggi sia Symantec sia Veritas sono di fatto due società separate con due linee strategiche differenti. Tre pilastri su cui si fissa la nuova strategia della società: il primo right partner, right market; il secondo business process e il terzo measure e rewards.



Le principali migliorie sono:

Increased Opportunity Registration cap: passa da 500mila dollari a 1 milione di dollari il limite entro il quale registrare un deal, entro 30 giorni dalla transazione. Questo consentirà ai partner Veritas di potersi garantire la possibilità di registrare le transazioni a più alto valore e per conseguenza mantenere in portafoglio i clienti strategici.

È stato migliorato il programma di sconti con l'introduzione di un sistema di pagamento in tre fasi anziché una che di fatto dovrebbe accelerare il processo a fronte di una maggiore fruizione di sconti: di fatto la quotazione potrebbe essere: se accelero sull'assegnazione dei rebate accelero gli investimenti dei partner che così investono. Infine, Veritas ha accelerato il percorso per l'assegnazione della certificazione platinum riducendo a due anziché tre le competenze richieste agli esperti. Ciò che Nutt e Massimiliano Ferrini, country manager Italia, hanno sottolineato è che Veritas vuole andare sul canale al 100%, togliendo di mezzo qualsiasi dubbio o vecchi retaggi del passato che vedevano la società impegnata direttamente su alcuni clienti.