

# Strategie bepaalt de

**De markt voor back-up- & restore-oplossingen is volgens onderzoeksbureau IDC een markt die de laatste tijd hard groeit. Hoe kan een reseller zoiets het beste in de markt zetten? En wat zijn de huidige ontwikkelingen?**

**W**ereldwijd steeg de vraag naar back-up afgelopen jaar met 12,7 procent, zo becijferde onderzoeksbureau IDC onlangs. Toch is het geen groeimarkt; het is vooral een vervangingsmarkt die de vraag creëert. De meeste eindgebruikers hebben namelijk al een back-upoplossing voor hun cruciale bedrijfsgegevens geregeld.

Voor resellers is de markt daarmee niet minder spannend. De herinrichting van een opslagomgeving biedt natuurlijk ook kansen voor resellers. Een belangrijk signaal bij een klant dat de back-upomgeving onder handen genomen moet worden, is de snelheid waarmee gegevens worden weggeschreven. "Als een klant ons vertelt dat zijn back-up te lang duurt, weten wij uit ervaring dat er vaak iets mis is", zegt Peter van der Torn, solution manager storage bij AAC Cosmos. "Dat is een veelgehoorde opmerking en voor ons een signaal dat er wat dingen moeten gebeuren. Het is vaak niet alleen een technisch verhaal, het is meestal veel meer dan



# techniek voor opslag

dat. Het heeft ook te maken met procedures en de tijd die het vraagt om data na een calamiteit weer terug te krijgen. Daar liggen dus kansen.”

Volgens Van der Torn wordt er vaak niet nagedacht over de strategische kant van back-up. Dat is misschien ook wel een belangrijke taak voor resellers. “Dat komt doordat je dan raakvlakken krijgt met wensen van en eisen aan de organisatie als geheel. Je moet in zo’n geval kijken naar SLA-afspraken (service level agreements) die eventueel in een organisatie aanwezig zijn of er moeten komen. Daarin moet precies worden vastgelegd wanneer gegevens na een calamiteit weer voor gebruikers beschikbaar zijn. Daarover moet dus de hele organisatie nadenken en vanuit de organisatie moeten er eisen worden gesteld, die weer moeten worden afgestemd op wat ict kan doen. Dat is natuurlijk veel complexer dan alleen kijken naar de technologie, maar het is wel een belangrijk aspect van het leveren van een goede oplossing voor back-up & restore.”

## Kernpunten van een storage-strategie

- **HERSTELTIJD:** hoe snel moeten gegevens weer hersteld zijn na een calamiteit?
- **HERSTELPUNT:** hoe recent moeten de herstelde gegevens zijn?
- **TOTALE CAPACITEIT:** hoeveel gegevens moeten er worden hersteld?

### De juiste strategie

Om continuïteit van data voor een klant te garanderen, is het van cruciaal belang dat een reseller samen met de klant de juiste strategie voor zo’n organisatie kiest. De strategie is misschien wel belangrijker dan de techniek. Of je nu snapshots, de traditionele tape of back-up naar disk gebruikt, het zijn slechts middelen om invulling te geven aan de strategie.

Volgens AAC Cosmos is het allereerst belangrijk om te kijken naar de hersteltijd. Van der Torn: “Hoe snel moeten gegevens weer hersteld zijn na een calamiteit? Het herstelpunt is echter ook belangrijk. Hoe recent moeten de herstelde gegevens zijn? Bij het ene bedrijf is het misschien prima om de data van twee dagen geleden te herstellen, terwijl bij het andere de herstelde gegevens maar tien minuten oud mogen zijn. Een ander belangrijk aspect is de totale capaciteit. Hoeveel gegevens moeten er worden hersteld in het geval van een calamiteit? Die drie punten zien wij als de kerndoelen bij de formulering van een strategie en de technieken die je daar vervolgens bij zoekt.”

Vanzelfsprekend heeft de gekozen strategie impact op de technologie die erbij gezocht moet worden. Van der Torn: “Als er aan het herstelpunt een strikte eis gesteld wordt, waarbij gegevens binnen een uur hersteld moeten zijn, moet je daar technologieën voor gebruiken waarmee je aan die eis kunt voldoen. Dan moet je zoeken naar technologieën waarmee je niet alleen buiten de opslag-array kijkt, omdat de restore dan vaak langer duurt dan toegestaan is. In zo’n geval kom je uit op technieken binnen de disk-area en kijk je naar zaken als snapshots en snapclones om kopieën op diskniveau te maken, zodat je in geval van een corruptie een kopie direct kunt terugzetten.”

### Back-upscan AAC Cosmos

Voorafgaand aan het bepalen van een back-upstrategie, is het belangrijk om te inventariseren wat er op dit moment bij een klant staat, welke (nieuwe) behoeften er zijn, of welke (nieuwe) eisen er ►



► aan back-up gesteld worden. Het inventariseren van deze behoeften bij een klant begint volgens Martin van Pijkeren, salesmanager Benelux bij leverancier Tandberg Data, met het stellen van de juiste vragen. “Die vragen zouden bijvoorbeeld kunnen zijn: Hoe ziet uw infrastructuur er uit? Wat zijn de eisen ten aanzien van snelheid, beschikbaarheid en betrouwbaarheid van de back-up? Hoe kostbaar zijn de gegevens? Hoe snel moeten ze weer beschikbaar zijn? Wordt het SLA nu gehaald? Wat zijn de kosten van de huidige back-up oplossing? En hoe groot is het budget?”



AAC Cosmos heeft zelfs speciaal een back-upscan ontwikkeld om te inventariseren hoe een bestaande back-up- & restore-omgeving bij een klant is ingericht. Van der Torn: “De dienst voorziet in een onderzoek naar organisatorische, procedurele, preventieve en technische aspecten, kortom de gehele strategie ten aanzien van een back-up- & restore-omgeving van een klant wordt onder de loep genomen. De dienst bestaat voor een deel uit het concreet verzamelen van gegevens op locatie en voor een deel uit het praten met de klant over zijn back-upomgeving. Uit dat onderzoek komen vervolgens verbeterpunten naar voren. Ook worden er suggesties gedaan voor een eventuele aanpassing van de strategie.”

Het is interessant om te zien dat een reseller dus een presales-activiteit tot een dienst kan ontwikkelen die hij als kant-en-klaar product kan verpakken, om het vervolgens ook als zodanig in de markt te zetten. Van der Torn: “Binnen AAC Cosmos werken we altijd oplossingsgericht. We hebben veel van dit soort diensten-producten. Zo’n dienst bieden we ook in een pakket aan, zodat we naast de dienst ook het advies en eventueel de uitvoering kunnen

**Peter de Vente: “Back-up kun je alleen maar fout doen”**

**Onder: Jim Agenant: “Veel bedrijven verwachten nog steeds dat medewerkers zelf tijdig een back-up maken”**

doen. De ontwikkeling van die diensten zetten we altijd af tegen twee assen. Alle oplossingen zijn gebaseerd op identity-management en resourcemanagement. Waarom? Omdat je ziet dat tegenwoordig alle ict-afwegingen zijn afgestemd op een zo productief en zo efficiënt mogelijke samenwerking binnen een organisatie.”

### Verlies data pc's

Welke behoeften leven er bij klanten? Zijn er spannende ontwikkelingen op het gebied van back-up? Niet echt. De back-upwereld is een evolutiemarkt, geen markt waar revolutionaire ontwikkelingen plaatsvinden. Veranderingen gaan er niet zo snel, maar daar is de markt ook niet bij gebaat. Back-up is een verzekering waarmee het verlies van cruciale bedrijfsgegevens wordt voorkomen, en daar experimenteer je niet zo snel mee. “De klassieke back-up met tape is in heel veel gevallen dan ook nog altijd courant”, zegt Peter de Vente, pre-salesconsultant voor Noord- en Oost-Europa en de Benelux-partners bij Bakbone. Hij voorziet resellers van technisch advies en ondersteuning bij de verkoop van storage-oplossingen. “Toch zouden zelfs kleine organisaties kunnen profiteren van nieuwe oplossingen. Omdat back-up vaak het sluitstuk is - je kunt het alleen maar fout doen; een goede back-upoplossing is niet zo zichtbaar - ligt het eraan hoe innovatief de besluitvormers zijn of zij nieuwe technieken willen gebruiken. De nieuwste technologieën zijn dus verkoopbaar aan de wat innovatievere bedrijven. Daarbij is het segment niet eens zo van belang, als wel de mensen die het beheer doen en de mensen die verantwoordelijk zijn voor de investering.”

Een duidelijke trend is volgens leverancier Iron Mountain Digital dat bedrijven steeds vaker zoeken naar oplossingen om ook de data buiten het datacenter te beschermen (data op bijvoorbeeld pc's van andere vestigingen, of laptops van medewerkers).

Jim Agenant, regional manager Benelux bij Iron Mountain Digital: “Hoewel bedrijven wel beseffen dat ook deze gegevens goed tegen verlies beschermd moeten worden, hebben veel bedrijven hiervoor nog geen officiële gedragscode of richtlijn ingesteld. Veel ►

## Pre-sales back-up & restore

**Het voorstellen van een goede back-up & restore oplossing aan een klant begint met het stellen van de juiste vragen:**

- Hoe ziet uw infrastructuur er uit?
- Wat zijn de eisen ten aanzien van snelheid, beschikbaarheid en betrouwbaarheid van de back-up?
- Hoe kostbaar zijn uw gegevens?
- Hoe snel moeten de gegevens weer beschikbaar zijn?
- Wordt het SLA nu gehaald?
- Wat zijn de kosten van de huidige back-upoplossing?
- Hoe groot is het budget?

**Vervolgens kunnen bepaalde vragen de eindgebruiker prikkelen om daadwerkelijk te investeren in een nieuwe back-upoplossing:**

- Kan het bedrijf het overleven als het cruciale data verliest?
- Wat kost het als het bedrijf zijn data verliest?
- Wat is de total-cost-of-ownership van de huidige back-upoplossing, en kan deze worden verbeterd?
- Kan het SLA verbeterd worden, met de benodigde restore-tijd?

BRON: MARTIN VAN PIJKEREN, TANDBERG DATA

- organisaties verwachten nog steeds van de eigen medewerkers dat iedereen zijn verantwoordelijkheid neemt en zelf zorg draagt voor een tijdige back-up. Nu duidelijk wordt dat dit geen ideale situatie is, groeit de behoefte aan een gebruiksvriendelijke oplossing die dit probleem aanpakt.”

### Nieuwe technologieën

Welke technologieën ga je vervolgens inzetten? “Ik zie dat de vraag toeneemt naar back-upoplossingen die meer kunnen dan de klassieke back-upomgeving”, zegt De Vente. “Er is bijvoorbeeld steeds meer interesse in back-up naar disk, waarbij gebruik wordt gemaakt van snapshots. Ook leverancier Tandberg Data constateert een groeiende vraag naar oplossingen op het gebied van back-up naar disk. Martin van Pijkeren: “Het is alleen wel zo, dat er een verschuiving plaatsvindt op het gebied van architectuur. Voorheen waren architecturen van back-up naar disk rechtstreeks op nas/san gebaseerd. Nu verschuift back-up richting virtual tape library.” “Daarnaast is er een sterke behoefte aan een snelle ‘restore’ of ‘recovery’”, zegt De Vente. “Hierdoor schuift de back-up als oplossing een beetje op richting ‘disaster recovery’, waarbij er meer moet gebeuren dan alleen maar een bestand of database terugzetten. Ook krijgen eindgebruikers hierdoor steeds meer behoefte aan een directe recovery, die niet met traditionele back-up valt te bedienen. Hier komt een techniek als replicatie om de hoek kijken.”



**Rob Christ: succesvolle  
back-up- en replicatieservice**

### Zelf oplossing ontwikkelen

Een reseller kan bestaande oplossingen van back-upfabrikanten tegen een bepaalde winstmarge wederverkopen en aanvullen met wat dienstverlening eromheen. Het kan ook anders. Natuurlijk kost dat iets meer moeite, maar de verdiensten zijn ook groter. Databasement is een Nederlands bedrijf dat zich helemaal heeft gespecialiseerd in back-upoplossingen. Het bedrijf heeft zelf, op basis van Network Appliance technologie, op creatieve wijze een back-up- en replicatieservice ontwikkeld, die door afnemers online te gebruiken is. Niet zonder succes, want alle vestigingen van de Hema en ook verschillende gemeenten maken er inmiddels gebruik van. “Wij hebben daar zelf software voor geschreven”, zegt de eigenaar en oprichter van Databasement, Rob Christ. “Een managementportal die de klant realtime inzage geeft in de SLA’s die we met hem hebben afgesproken met betrekking tot het veiligstellen van informatie.” Resellers die het simpel willen houden en zich de moeite van de ontwikkeling van een eigen oplossing willen besparen, kunnen er altijd nog voor kiezen om online back-up als dienst aan een klant te leveren. Het Nederlandse Backup-Connect, inmiddels in verschillende landen actief, biedt resellers bijvoorbeeld de mogelijkheid om hun online back-updienst onder een gezamenlijk label aan te bieden aan klanten. Naast het bieden van een veilige online back-up, is de belangrijkste missie van Backup-Connect om het voor partners zo eenvoudig en aantrekkelijk mogelijk te maken om die dienst te verkopen. Hilco de Roo van Backup-Connect: “Zo krijgt elke partner bij ons zijn eigen partner-url, waarop hij altijd en overal online een abonnement voor een klant kan activeren. De klanten zien dan het logo en telefoonnummer van de partner die ze al kennen.” Een ander belangrijk aspect van het partnerprogramma is het feit dat partners de online back-updienst als onderdeel van een bredere oplossing kunnen aanbieden. De Roo: “Zo biedt een leverancier van boekhoudsoftware zijn klanten bijvoorbeeld de mogelijkheid om de databestanden met financiële gegevens online te back-uppen.” ■

**KOEN STEGEMAN**  
**REDACTIE@CHANNELWEB.NL**

ADVERTENTIE

The Sky is the Limit.



### artem W1000 / W2000 / W3000

WLAN Access Point met ondersteuning van Multi-SSID en VLAN

- 802.11 b/g ondersteuning op 2,4 GHz
- 802.11 h ondersteuning op 5 GHz
- Ook te gebruiken als draadloze bridge
- Keuze uit 1, 2 of 3 zendontvangers per Access Point

VERKRIJGBAAR BIJ:

ETC Pluz Tel.: 0172- 63 45 55 www.etcpluz.nl	Solar Elektro B.V. Tel.: 026 - 365 29 11 www.solarelektro.nl	DeltaNet Telecom Tel.: 0355 - 232 688 www.deltanet-telecom.nl
--	--	---

**funkwerk**  
enterprise communications

Funkwerk Enterprise Communications GmbH · Südwestpark 94 · D-90449 Nuremberg · Bel: +49 - 911 - 96 73-0 [www.funkwerk-ec.com](http://www.funkwerk-ec.com)