



## Wir merken es uns für Sie

Die Datenmengen nehmen stetig zu. Folglich steigt auch der Bedarf an Storage-Lösungen. Oder erodiert Back-up-as-a-Service (BaaS) diesen Markt? Im Podium diskutieren Experten von Acronis, Bechtle Steffen, Fujitsu, ITpoint, Mount10, Netcloud, UMB, Veeam und Veritas über dieses Zusammenspiel und darüber, was es braucht, um selbst BaaS anbieten zu können. Interviews: Coen Kaat



**Martin Boeker**  
Director  
Channel  
DACH, Veritas

### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Martin Boeker: Storage als reines Hardwaregeschäft ist nach wie vor notwendig – ob On- oder Off-Premises. Partner, die aber auf Dauer hohe Margen erzielen wollen, müssen dem Kunden ein ganzheitliches Konzept bieten. Dieses beinhaltet im Idealfall nicht nur Software und Hardware, sondern auch Integrations-, Optimierungs- und Analyseleistungen sowie ein auf den Kunden bezogenes Beratungskonzept.

### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Beim Thema Back-up-as-a-Service geht es um den Aufbau neuer Kompetenzen. Dazu zählt etwa das Service-Level-Agreement-Management. Reseller müssen weg von einem operativen Monitoring und hin zu einem Service-Level-Monitoring. Das allerdings haben 90 Prozent der Partner schon erledigt. Vielmehr sind jetzt Konzepte gefragt, die dem Kunden aufzeigen, welche Daten wo und wie für eine optimale Verfügbarkeit der Informationen sowie Compliance-Konformität gespeichert werden müssen.

### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Der Kunde muss sicherstellen, dass die SLAs auch wirklich dem Bedarf seines eigenen Business entsprechen – und dies über die gesamte Laufzeit des Vertrags hinweg. Bei interner IT ist es leicht, nachzusteuern, bei einem As-a-Service-Modell ist die Leistung definiert und nur bedingt

veränderbar. Es gilt zu beachten, welche Daten der Kunde aus der Hand gibt und für welche Daten er weiterhin selbst verantwortlich ist. Denn er bleibt auch bei einer Erbringung des Services durch Dritte weiterhin in der Pflicht, Mindestanforderungen an das Risikomanagement zu erfüllen.

### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Besonders stark profitieren Unternehmen, die sehr grosse Datenmengen in kurzer Zeit zur Verfügung stellen und auch wiederherstellen müssen – beispielsweise in der Finanzbranche. Ausserdem sind Verticals interessant, in denen Unternehmen eng mit Lieferanten zusammenarbeiten, wie in der Automobilbranche. Die Verquickung von Digitalisierung und Mobilität macht das im Moment sehr deutlich und ruft eine hohe Nachfrage nach Software-as-a-Service in Verbindung mit Office 365 hervor.

### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Es geht immer mehr in Richtung Off-Premises und die Cloud. Je enger die Technologie mit der Cloud verbunden ist, desto einfacher ist es für Kunden, As-a-Service-Angebote zu nutzen – gerade im Bereich Office 365. Die Bedeutung eines intelligenten Back-ups sowie Analysetools spielen eine immer wichtigere Rolle, etwa für ein herstellerübergreifendes Monitoring beim Vendor Management. Daher haben wir Anfang dieses Jahres das Unternehmen Aptare gekauft, das Analyselösungen für hybride Cloud-Umgebungen zur Verfügung stellt.



**Roland Jung**  
Verkaufsleiter  
Cloud Solution,  
Bechtle Steffen

#### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Roland Jung: Ich glaube, nur noch bedingt. Die Hersteller von modernen Storage-Lösungen haben schon längst erkannt, dass noch mehr Intelligenz in die Storage-Lösungen reinmuss. Also sind Lösungen die einen gesamtheitlichen Aspekt (auch in Bezug auf Back-up-Lösungen) in einer Poleposition.

#### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Die Anforderungen in Bezug auf Hybrid- und Multicloud-Umgebungen rücken immer mehr in den Vordergrund. Daher muss ein Reseller ein gesamtheitliches Portfolio anbieten können und nicht nur punktuell auf Lösungen eingehen. Das heisst ein guter Mix aus der altbekannten herkömmlichen Welt, kombiniert mit den neuen Cloud-Themen sind gute Voraussetzung, um in diesem Markt erfolgreich sein zu können.

#### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Der Schlüssel liegt hier in der Beratung. Back-up-as-a-Service-Lösungen sind online schnell vergleichbar, was Preis und Funktionalität angeht. Letztlich muss die Lösung aber auf jede individuelle Kundenlösung passen und hier ist professionelle Consulting-Leistung gefragt. Diese gilt es in solche Angebote zu integrieren, oder zumindest optional dem Kunden anzubieten.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Dies sind sicher Märkte, die schnell skalieren müssen und in denen die Wichtigkeit des Themas Back-up auch wirklich angekommen ist.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Diese Trends werden in der Regel durch die grossen Hersteller getrieben und bieten in Bezug auf Sicherheit und Verfügbarkeit immer mehr Möglichkeiten. Auch wird das Thema immer mehr verknüpft mit Anforderungen wie etwa Disaster-Recovery-as-a-Service.



**Heiko von Soosten**  
Regional  
Channel Manager  
DACH,  
Acronis

#### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Heiko von Soosten: Ja, mit «Acronis Cloud Storage» kann der Channel Speicher mit Jahresabonnements verkaufen. Solange Kunden über «Acronis Back-up» verfügen, können sie «Acronis Cloud Storage» nutzen, sie müssen nur zum Distributor ihrer Wahl gehen und die Abonnements kaufen.

#### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Um sich von der Konkurrenz abzuheben, sollten Reseller eine vollständig integrierte Lösung anbieten, welche die fünf Vektoren des Cyberschutzes beinhaltet: Safety, Accessibility, Privacy, Authenticity und Security (kurz: SAPAS). Back-up allein reicht nicht mehr aus, sie müssen eine komplette Cyber-Protection-Lösung anbieten. Acronis ist der einzige Anbieter, der eine Komplettlösung mit «Acronis Cyber Protect» anbietet, die auf den fünf Vektoren von Cyber Protection basiert.

#### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Wenn ein Reseller Abonnements verkauft, gibt es zwei wichtige Dinge zu

beachten: Akzeptanz und Konsum. Der Kunde wird nur verlängern, wenn er einen Mehrwert sieht. Reseller müssen also nicht nur an der Bereitstellung der Abonnementlizenzen arbeiten, sondern auch an der Bereitstellung der Dienste, die dem Kunden bei der Aktivierung und Nutzung der Dienste helfen.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Alle Branchen benötigen Cyberschutz, aber die Einführung ist in den Bereichen Fertigung, Öl und Gas, Finanzen und Gesundheitswesen viel schneller.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Komplexität (mehr Geräte ausserhalb des Kerndatenzentrums am Rande), Sicherheit (mehr Geräte, mehr IT-Services, grössere Angriffsfläche), Kosten (mehr Daten, Daten wachsen schneller als die Speicherkosten sinken). Die Lösung heisst Cyber Protection: fünf Vektoren von SAPAS – vollständiger Schutz für Edge und Endpoint.



**Martin Nussbaumer**  
Head of Product  
Sales,  
Fujitsu  
Schweiz

#### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Martin Nussbaumer: Viele Unternehmen betreiben nach wie vor klassische IT-Umgebungen. Der Channel muss die Bedürfnisse dieser Kunden und deren IT-Infrastruktur kennen. Mittels dieser Kenntnis und der daraus resultierenden Beratung wird Kundenbindung garantiert. Unbestritten haben neue Technologien das Potenzial, traditionelle Geschäftsmodelle zu verändern oder gar zu verdrängen. Richtig ist aber auch, dass die digitale Transformation eine evolutionäre Entwicklung ist. «Gewöhnlicher Storage» wird nicht über Nacht aus dem Portfolio gestrichen. Im Gegenteil: Er ist ein Bestandteil jeder IT-Infrastruktur und die Basis für jedes Rechenzentrum sowie jede Cloud.

#### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Weiterbildung ist für den Channel wichtig. Mit Trainings und Zertifikaten werden Partner fit gemacht; insbesondere bezüglich Cloud-Lösungen, integrierter Systeme und spezieller Storage-Lösungen. Back-up-as-a-Service ergibt nur in einigen Fällen als Single-Service Sinn; und dann vor allem in der Beziehung zwischen Channel und Kunde – weil der Partner die Anforderungen vor Ort besser als ein Hersteller kennt. Der Channel muss sich mit den gängigen Storage- und Cloud-Lösungstypen auskennen. Dann kann der Partner dem Kunden beispielsweise als «Trusted Advisor» ein eigenes (lokales) Angebot

machen oder ihn mit der bewährten Methode des Remote Managements betreuen.

#### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Abgesehen von den technischen Anforderungen und Kundenbedürfnissen sind auch gesetzliche Vorschriften zu beachten. Wer seine Daten im Rahmen eines As-a-Service-Modells ausser Haus parkt, muss trotzdem deren Sicherheit garantieren. Solche Angebote sind für bestimmte Kunden aber trotzdem attraktiv, weil sie oft flexibler und kostengünstiger als bisherige Modelle sind.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Das sind vor allem Selbstständige und KMUs, die Cloud-Angebote nutzen und trotzdem einen Teil ihrer Daten inhouse haben wollen. Für Unternehmen, die grosse Datenmengen vorhalten aber nicht nutzen, kann Back-up-as-a-Service durchaus das richtige Modell sein.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Die Verarbeitungsgeschwindigkeit bei gleichzeitig optimaler Ausfallsicherheit ist ein Thema. Immer wichtiger wird die Unterscheidung zwischen strukturierter und unstrukturierter Daten, denn die Datenstruktur bestimmt die Komplexität von Arbeitsvorgängen wie etwa dem Löschen. Grundsätzlich werden verschiedene As-a-Service-Modelle zukünftig die Norm in bestimmten Segmenten und Branchen sein.



**Patrick Stutz**  
Product Manager,  
Mount10

### **Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?**

Patrick Stutz: Dort, wo schnelle Zugriffszeiten und Funktionalitäten wie Datenkorrelationen beziehungsweise Big-Data-Analysen gefordert sind, ist sicherlich ein Markt vorhanden. Ich glaube, Kunden erwarten heutzutage mehr Dienstleistungen und klare Fokussierungen der Partner. Da die grossen Cloud-Provider mit einem breiten Serviceportfolio alles aus einer Hand versprechen, können sich Partner vor allem mit spezialisiertem Know-how differenzieren.

### **Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?**

Die Einstiegshürde, um einen eigenen BaaS anzubieten, ist niedrig und bis zu einer gewissen kleinen Anzahl Kunden im Nebengeschäft auch lukrativ. Sobald aber eine Schwelle überschritten wird, müssen Ressourcen aufgewendet werden, zum Beispiel Hardware, Lizenzen, Betrieb, Personal, die einen bis dato gewinnbringenden Service zu einer defizitären «Investitionshölle» verkommen lassen. Die Reseller sollten sich darauf spezialisieren, die am Markt besten verfügbaren Services für ihre Kunden zu bündeln und im Wiederverkauf anzubieten.

### **Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?**

Die Qualität solcher Services zeigt sich erst mit den Jahren. Daher ist es essenziell, sich die Anbieter sehr genau anzusehen. Welche Referenzkunden hat er? Wie lange existiert die Firma schon? Mit welchem Serviceportfolio tritt der Anbieter auf? Leider gibt es zu viele kleine Anbieter, die sich nach zwei bis drei Jahren wieder vom Markt verabschieden. Auch einige mittlere und sogar grosse Unternehmen verabschiedeten sich aus diesem Geschäft, weil der Fokus fehlte.

### **Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?**

Wie sich an unseren Referenzen zeigt, gibt es kaum speziell lohnenswerte oder nicht-lohnenswerte Bereiche. Jede Firma muss sich früher oder später mit der externen Datensicherung befassen.

### **Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?**

Was wir sehen, sind nicht unbedingt neue technologische Trends, aber die klare Erkenntnis, dass es Massnahmen braucht, um die geschäftliche Tätigkeit in der digitalen Welt zu schützen. Die heutigen Cryptoviren sind wohl nur der Anfang dieser neuen, aber latenten Bedrohung. Und der wichtigste Baustein zur Überlebensfähigkeit ist das richtige Daten-Back-up.



**Philippe Wettstein**  
Chief Managed Services Officer,  
ITpoint Systems

### **Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?**

Philippe Wettstein: Natürlich. Zumindest, wenn mit «gewöhnlichem Storage» intelligenter Flash-Speicher mit wirksamen Data-Management-Funktionen gemeint ist. Die meisten Unternehmen, vor allem die grösseren, setzen noch vorwiegend auf On-Premise-Infrastrukturen, und hyperkonvergente Infrastrukturen sind noch längst nicht flächendeckend in Evaluation. Dass der Terabyte-Preis kontinuierlich sinkt und sich viele Hersteller mit verschiedenen Lösungsansätzen um den Markt balgen, ist natürlich für die Endkunden interessanter als für die Lösungsanbieter.

### **Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?**

Einen Back-up-as-a-Service aufzusetzen, ist keine Zauberei, sondern ein relativ überschaubarer Einstieg in das Thema Managed Services. Selbstverständlich setzt die Gesamtlösung entsprechende Support-Prozesse voraus. Die grosse Frage lautet: Warum soll ein Kunde ausgerechnet mich als BaaS-Partner wählen? Beziehungsweise: Wie hebe ich mich von den vielen Mitbewerbern ab?

### **Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?**

Ich finde, dass jedem, der auf BaaS setzt, die Antworten auf diese sieben Fragen klar sein müssen: 1. Wo werden die Daten gesichert? 2. Werden die Daten verschlüsselt übertragen und gespeichert? 3. Welche Service-Levels beinhaltet das Angebot? 4. Fallen versteckte Kosten

durch die Menge an transferierten Daten an? 5. Wie ist der Support geregelt? 6. Wie wird der Restore-Prozess initiiert? 7. Wie sind die Restore-Zeiten pro Szenario?

### **Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?**

Alle Unternehmen mit eigener IT, die georedundante Datenhaltung anstreben, aber über keinen eigenen Zweitstandort verfügen, sind mögliche BaaS-Kunden. Auf grosses Interesse stösst das Thema BaaS speziell bei Office-365-Kunden. Viele wollen und werden dieses clevere Service-Paket nutzen, betrachten aber Microsofts Back-up-Richtlinien als ungenügend. Die Sicherung von Office 365 mit einem entsprechenden BaaS ist die Lösung. Erst recht, wenn der Kunde Datenkopien auf Schweizer Boden bei einem Partner seines Vertrauens möchte. Eine neue, spannende Form des BaaS.

### **Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?**

Wir spüren einen generellen Trend Richtung Technologien und Services, die im Disaster-Fall nicht nur das Zurückspielen der Daten, sondern das Umschalten auf den Standort des Serviceproviders ermöglicht, um unternehmenskritische IT-Services in nützlicher Frist wieder hochzufahren. Es fällt auch auf, dass Data-Management-Spezialisten wie Netapp immer ausgefeiltere Mechanismen in ihre Speichersysteme integrieren, um sich für Services wie BaaS oder DRaaS bei jeglichen Cloud-Providern anzudocken. Zudem führen die zahlreichen Ransomware-Attacken dazu, dass der gute alte «Medienbruch» wieder massiv an Popularität gewinnt.



**Giuseppe Gallo**  
Manager of Channels  
Switzerland,  
Veeam

### **Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?**

Giuseppe Gallo: Der Verkauf von Storage ist immer noch ein wichtiger Aspekt in vielen Projekten, denn Datenvolumen explodieren und viele Organisationen modernisieren derzeit ihre IT-Infrastruktur, um nur zwei Hauptgründe zu nennen. Aber die Gesamtstrategie ist ausschlaggebend, daher kann Storage auch Cloud Storage heissen.

### **Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?**

BaaS ist eine Lösung aus Hard- und Software, Infrastruktur und Dienstleistung, ein Gesamtkonzept. Daher muss sich der Reseller Gedanken machen, welche Ressourcen er braucht, ob er sie in ausreichendem

Umfang hat und wie das in sein Gesamtangebot passt. Wer BaaS sagt, sollte auch über DRaaS (Disaster-Recovery-as-a-Service) nachdenken, denn isolierte Lösungen sind weder kundengerecht noch zukunftsfähig. Also sollte der Reseller auch über Allianzen nachdenken, um Know-how zu bündeln.

### **Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?**

Angebot, Strukturen und Abläufe müssen aus Kundensicht gedacht und aufgebaut werden: Was will und kann der Reseller anbieten und leisten? Da gibt es unzählige Aspekte, die in einem Service Level Agreement zu definieren sind, von Netzwerkkapazitäten über RTOs und RPOs, also der ganze Aspekt der Wiederherstellung, bis hin zu einem Restore-to-Door-

Service. Ganz wichtig ist der Aspekt Sicherheit: Wie ist die BaaS-Infrastruktur gegen Cyberkriminalität und externe Störungen abgesichert? Denn Kunden geben ja die eigenen Daten nach aussen. Alle Aspekte müssen «bepreist» werden, denn der Service muss sich für den Reseller rechnen und zugleich für Endkunden attraktiv sein. Auch die Frage, welche Leistung ich als Reseller besser = wirtschaftlicher einkaufe, stellt sich. Und nicht zuletzt die Frage potenzieller «Exit»-Strategien.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

BaaS ist kein spezifisches Branchenthema. Einerseits ist der Service für kleine und mittlere Organisationen attraktiv, denen oft Manpower, IT-Infrastrukturen und Know-how fehlen. Aber auch grosse Firmen, etwa zu Ablösung von Legacy-Back-up oder als «ergänzendes Sicherheitsnetz», sind ein Zielmarkt. Wichtig ist, ob BaaS, DRaaS oder auch SaaS: Die Verantwortung für die Daten und deren Schutz verbleibt immer beim

Kunden. Organisationen sollten daher ihre Cloud-Strategie, ihr Datenmanagement und ihre Sicherungsverfahren verzahnen, damit sie zu jeder Zeit die Kontrolle über ihre Daten und die Steuerung von Datenströmen behalten, ob On-Premises oder Cloud.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Der Trend geht generell in Richtung Multi- beziehungsweise Hybrid Cloud. Auch grosse Unternehmen mit eigenen Rechenzentren nutzen vermehrt Cloud-Angebote, Datenspeicher bei Hyperscalern oder SaaS-Lösungen, um ihre Infrastruktur agil zu gestalten. Es zählt ja nicht die IT-Infrastruktur per se, sondern die Verfügbarkeit von Daten und Anwendungen für digitale Geschäftsprozesse. Im Zeitalter steigender digitaler Bedrohung sollten sich Reseller als Partner ihrer Kunden positionieren und sie im Kontext BaaS, aber auch Disaster-Recovery-Services umfassend betreuen können.



**Martin Gartmann**  
CSO – Leiter  
Business Development &  
Sales, UMB

#### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Martin Gartmann: Klassische Storage-Projekte sind immer noch wichtig und je nach Anforderung aus verschiedenen Gesichtspunkten unabdingbar sowie vorteilhaft. Wir sehen seit einigen Jahren jedoch eine starke Verlagerung hin zu Cloud-Services. Eine grosse Bedeutung hat dabei die hybride Verknüpfung der verschiedenen Architekturen und die bedarfsgerechte Nutzung der richtigen Services.

#### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Wer sich diese Überlegungen erst jetzt macht, der ist zu spät ... Das Servicegeschäft verlangt ganzheitliche technologische Lösungen, bedingt jedoch auch einschneidende organisatorische Massnahmen, einen hohen Grad an Prozessautomatisierung sowie flexible Preismodelle. Um die heutigen Bedürfnisse attraktiv abdecken zu können, müssen unterschiedlichste Services kombiniert, integriert und automatisiert orchestriert werden können.

#### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Die Verknüpfung von professionellen Betriebsanforderungen mit be-

triebswirtschaftlich attraktiven Rahmenbedingungen: Viele Anbieter offerieren heute Miet- oder As-a-Service-Modelle, jedoch unterliegen diese meist starren Rahmenbedingungen. Das läuft entgegen den Marktanforderungen nach einem flexiblen und skalierbaren Bezug von Ressourcen, kombiniert mit einem massgeschneiderten Betriebsmodell.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Grundsätzlich gibt es hier keine grossen Einschränkungen. Technologische Veränderungen, der Kampf um die richtigen IT-Talente, Kosten- und Innovationsdruck zwingen praktisch alle Unternehmen zu einem professionellen und effizienten sowie bedarfsgerechten Ressourcenbezug.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Prozessoptimierung und -automation, kombiniert mit Informations- und Datenmanagement wird für Unternehmen immer zentraler, sowohl aus IT-Gesichtspunkten wie auch aus einer Business- und Kernprozess-Betrachtung. Gleichzeitig nimmt das professionelle Management von Sicherheit und Datenschutz einen zentralen Stellenwert ein. Vollautomatisierte, hybride Multicloud-Lösungen, die mit einem professionellen Betrieb kombiniert werden, nehmen einen wichtigen Stellenwert ein.



**Beat Schaufelberger**  
Senior Cloud  
Consultant,  
Netcloud

#### Kann der Channel heute noch gewöhnlichen Storage verkaufen?

Beat Schaufelberger: Ja, für Ausbauten bestehender Storage-Infrastrukturen und für Anwendungen mit ganz spezifischen Anforderungen, oder wenn die Anwendungen nach wie vor im eigenen Datacenter betrieben werden. Heute wird dazu vorwiegend auf Flash-Speicher gesetzt. Dies schliesst aber die Nutzung von BaaS-Diensten nicht aus, weil die zweite oder dritte Datenkopie ausgelagert werden kann. Wie gut Cloud-Dienste wie Back-up-Services integriert werden können und wie einfach eine Migration von Anwendungen in die Cloud realisiert werden kann, wird heute in eine Storage-Evaluation miteinbezogen.

#### Inwiefern müssen sich Reseller anders aufstellen, um Back-up auch als Service anbieten zu können?

Ein Reseller muss sich dem Datenmanagement ganzheitlich annehmen. Er muss nicht nur technische Lösungen bieten, sondern den Kunden auch zu Datenschutz, Compliance und Business Continuity beraten. Zudem mag ein Back-up-Service eines Resellers in sein eigenes Datacenter nicht für alle Kunden das Passende sein. Darum benötigt es Flexibilität, auch Services mit den Hyperscaler wie AWS, Azure oder Google zu integrieren.

#### Worauf gilt es bei derartigen Mietangeboten zu achten?

Das Wichtigste ist eine klare Definition und Abgrenzung der Verantwort-

tungen zwischen dem Kunden und dem Anbieter. Ein Back-up-Service kann von einer einfachen Überwachung einer Back-up-Infrastruktur bis zu einer garantierten Wiederherstellung im Notfall reichen. Die Einschätzung des zu erwartenden Speichervolumens und der damit verbundenen Kosten ist eine Herausforderung. Erfahrungen von Spezialisten und die Möglichkeit, mit einem Anbieter im Testbetrieb zu starten, sind kritische Erfolgsfaktoren.

#### Welche Zielmärkte lohnen sich besonders?

Wir sehen hier keinen bestimmten Zielmarkt. Kunden wählen möglicherweise je nach Branche einen unterschiedlichen Speicherstandort, aber die Auslagerung des Back-ups mittels eines Cloud-Services kann für Firmen aus den verschiedensten Märkten eine sehr interessante Möglichkeit sein, damit sich die raren IT-Ressourcen auf die Kernaufgaben fokussieren können.

#### Welche technologischen Trends erkennen Sie in dem Bereich?

Es gibt immer mehr Lösungen im BaaS-Bereich, mit denen man einen Multicloud-Ansatz fahren kann. Sei es mit der Möglichkeit, Daten aus unterschiedlichen Clouds zu sichern, in verschiedene Clouds zu lagern, etwa in S3 Storage, oder durch die Integration von nativen Cloud-Services.