

Storage-as-a-Service

Anwenderpräferenzen und Trends in Deutschland 2009/2010

Fallstudie NovaStor Software

IDC Multi-Client-Projekt
Februar 2010

(Angaben ohne Gewähr)

GDS – GESELLSCHAFT FÜR DATEN- VERARBEITUNGSSYSTEME UND SUPPORT

Informationen zum Kunden

Die GDS – Gesellschaft für Datenverarbeitungssysteme und –support mbH - erfüllt seit über 15 Jahren die Wünsche zahlreicher Unternehmen, Handwerksbetriebe, Bildungseinrichtungen und Personaldienstleister im Bereich Informationstechnologie. Den Erfolg des Unternehmens bestätigen Umsatzsteigerungen von 53% über die vergangenen fünf Jahre. Als neuen Absatzmarkt entdeckte die GDS Anfang 2009 die Sicherung von Daten und fand in NovaStor den perfekten Partner.

Anforderungen des Kunden

Als etablierter Anbieter mit existierendem Kundenstamm suchte die GDS eine SaaS-Lösung, die sich als Ergänzung des existierenden Angebots eignete. Handwerksbetriebe, die z.B. eine kaufmännische Software benutzen, erzeugen Inhalte, die vor Verlust geschützt werden müssen.

Die Sicherung von Daten als Dienst bietet sich zudem an, da Aufbau und Pflege einer eigenen, professionellen Infrastruktur für den Endanwender großen personellen und finanziellen Aufwand erfordert, so dass die GDS mit Backup als Dienst einen klaren Mehrwert bietet.

Zu den weiteren Anforderungen von GDS an die SaaS-Lösung zählten insbesondere:

- Eine leichte Handhabung der Anwendung durch die Endkunden für hohe Kundenzufriedenheit und niedrigen Schulungs- und Support-Aufwand
- Stabile Technologie, Einhaltung von Verschlüsselungsstandards und hohe Übertragungsgeschwindigkeit zur Gewährung von Service Leveln wie z.B. die Verfügbarkeit des Dienstes
- Eignung zur Vermarktung des Dienstes: Neben Anpassungen der Anwenderoberfläche an den Firmenauftritt der GDS sollte die neue SaaS-Lösung auch bei der Gewinnung neuer Kunden helfen.

Darstellung der Lösung

Der Dienst, den die GDS mbH auf Basis von NovaBACKUP xSP lanciert hat, ermöglicht Kunden, ihre Daten orts- und zeitungebunden zu sichern. Die zu sichernden Daten werden mit NovaStors Technologie bereits vor dem Versand auf dem Client-Rechner komprimiert und verschlüsselt. Durch das 256 Bit AES-Verschlüsselungsverfahren bietet GDS OnlineBACKUP dabei ein Höchstmaß an Sicherheit.

Im eigenen Rechenzentrum unterhält die GDS eine redundante Backup-Infrastruktur. Die doppelte Speicherung sichert die Verfügbarkeit der Daten. So bietet GDS den Kunden eine weit höhere Datensicherheit als ein Handwerksbetrieb oder andere IT-fremde Unternehmen sie ohne massive Investitionen erzielen könnten.

Da GDS die Datensicherung als Managed Service an NovaStors auf sehr übersichtlicher Arbeitsoberfläche anbietet, erfordert die Nutzung nur sehr geringen Arbeitsaufwand für die Kunden. Die leichte Handhabung der Datensicherung von NovaStor hält den Schulungs- und Supportbedarf niedrig, so dass für das neue Angebot kaum Rückfragen der Kunden bearbeitet werden müssen.

Mit NovaStors Kombination von lokaler und Online-Datensicherung verschaffte sich GDS ein schlagkräftiges Verkaufsargument. Bevor die eigentliche Vermarktung des Dienstes begann, konnte GDS allein über den alltäglichen Kundenkontakt in nur drei Monaten mehr als 50 Bestandskunden für die Datensicherung als Dienst mit NovaBACKUP xSP gewinnen.

Da das Angebot sich als Selbstläufer erwies, entschied GDS, für den weiteren Vertrieb auf den Channel als einen Multiplikator zu setzen. Mittlerweile hat GDS sich erfolgreich im Channel als Distributor positioniert. Dabei überzeugt GDS die Händler mit einem Konzept, das neben Margen beim Lizenz-Verkauf auch regelmäßige, monatliche Einnahmen mit SaaS-Diensten ermöglicht. Als Distributor nutzt GDS das gesamte NovaStor-Portfolio: GDS vertreibt NovaBACKUP-Lizenzen zum Sichern einzelner Arbeitsplätze und Server auch mit SQL und Exchange.

Einen weiteren Multiplikator lieferte NovaStor GDS mit dem Strategic Growth Paket. Über einen eigenen Storage Device Driver wurde der Storage-Dienst von GDS in NovaStors Datensicherungen für Arbeitsplätze und Server, NovaBACKUP 11 Professional, Server und Business Essentials, integriert. Im Ergebnis finden sämtliche NovaBACKUP-Nutzer in ihrer Datensicherung das Angebot von GDS, wenn sie Daten per Online-Backup auslagern und schützen wollen.

GDS hat mit NovaStor einen strategischen Partner gefunden, der dem Unternehmen den Einstieg in ein neues und wirtschaftlich sehr interessantes Geschäftsfeld ermöglichte.

NovaStor hat GDS mit seiner SaaS-Technologie NovaBACKUP xSP und den Lizenzen für die Einzelplatzlösung NovaBACKUP ein breites Portfolio für vielfältige Datensicherungsangebote geliefert. Die klassische Datensicherung auf lokalen Speichermedien kann mit klassischen Lizenzen als alleinige Lösung oder in Kombination mit Online-Sicherungen angeboten werden. Praktisch: Alle Angebote werden über eine einzige NovaStor-Schnittstelle bereitgestellt und aktiviert.

Mit GDS' SaaS-Dienst zum Sichern von Daten und dem Angebot an klassischen Lizenzen können Händler sich im Bereich Cloud-Computing positionieren, ohne selbst ein Rechenzentrum und einen Dienst betreiben zu müssen. Händler können über das GDS-Reseller-Modell monatlich wiederkehrende Einnahmen mit bis zu 40% Marge generieren.

Endkunden profitieren von einem kostengünstigen und gleichzeitig sehr leistungsstarken Dienst für Datensicherheit. Das Einrichten des Dienstes bei den Endkunden sowie etwaige Support-Anfragen der Kunden überlässt GDS wahlweise den Händlern, denen sich hier weiteres Umsatzpotential eröffnet. Auch weitere Möglichkeiten zum Kundenkontakt, beispielsweise anlässlich von Upgrades oder neuer Service-Funktionen, bleiben in der Hand der Händler.

Projekthighlights

- ☒ Lokale und Online-Datensicherung als Dienst auf einer einzigen Anwenderoberfläche
- ☒ Integrierte Lead-Generierung
- ☒ Stabile Software mit hohen Standards

Zitate des Kunden zum Projekt

- ☒ "Mit NovaBACKUP xSP haben wir in kurzer Zeit einen SaaS-Dienst zum Sichern von Daten lancieren können. Das Angebot hat nicht nur unsere Bestands- und Neukunden überzeugt, sondern uns auch den Handel als Vertriebskanal erschlossen. NovaStors Produktstrategie ist bei uns als erfolgreiches Vertriebskonzept aufgegangen."
- ☒ "Die Stabilität von NovaBACKUP xSP bietet uns einen doppelten Vorteil: Unsere Administratoren müssen kaum etwas dafür tun, dass unsere Kunden überdurchschnittlich hohe Service Level genießen. NovaBACKUP xSP unterstützt uns bei der klaren Abgrenzung von anonymen Billig-Angeboten aus dem weltweiten Netz."

Karl Ebner, Geschäftsführer von GDS

Ansprechpartner

NovaStor Software
Neumann-Reichardt-Strape 27-33
Haus 11
22041 Hamburg

Tatjana Dems
Marketing Communication Manager

Telefon +49 40 638 09-0
Fax +49 40 638 09-29
E-Mail: tatjana.dems@novastor.com
Internet: www.novastor.de

Copyright Hinweis

Externe Veröffentlichung von IDC-Informationen und -Daten – Die Verwendung von IDC-Informationen in Anzeigen, Pressemitteilungen oder anderen Werbematerialien bedarf der schriftlichen Genehmigung des zuständigen Vice Presidents oder Country Managers von IDC. Diesbezügliche Anfragen müssen zusammen mit einem Entwurf des betreffenden Dokuments eingereicht werden. IDC behält sich das Recht vor, die Veröffentlichung solcher Daten ohne Angabe von Gründen abzulehnen.

Urheberrecht: IDC, 2010. Die Vervielfältigung (auch auszugsweise) dieses Dokuments ist ohne schriftliche Erlaubnis strengstens untersagt.