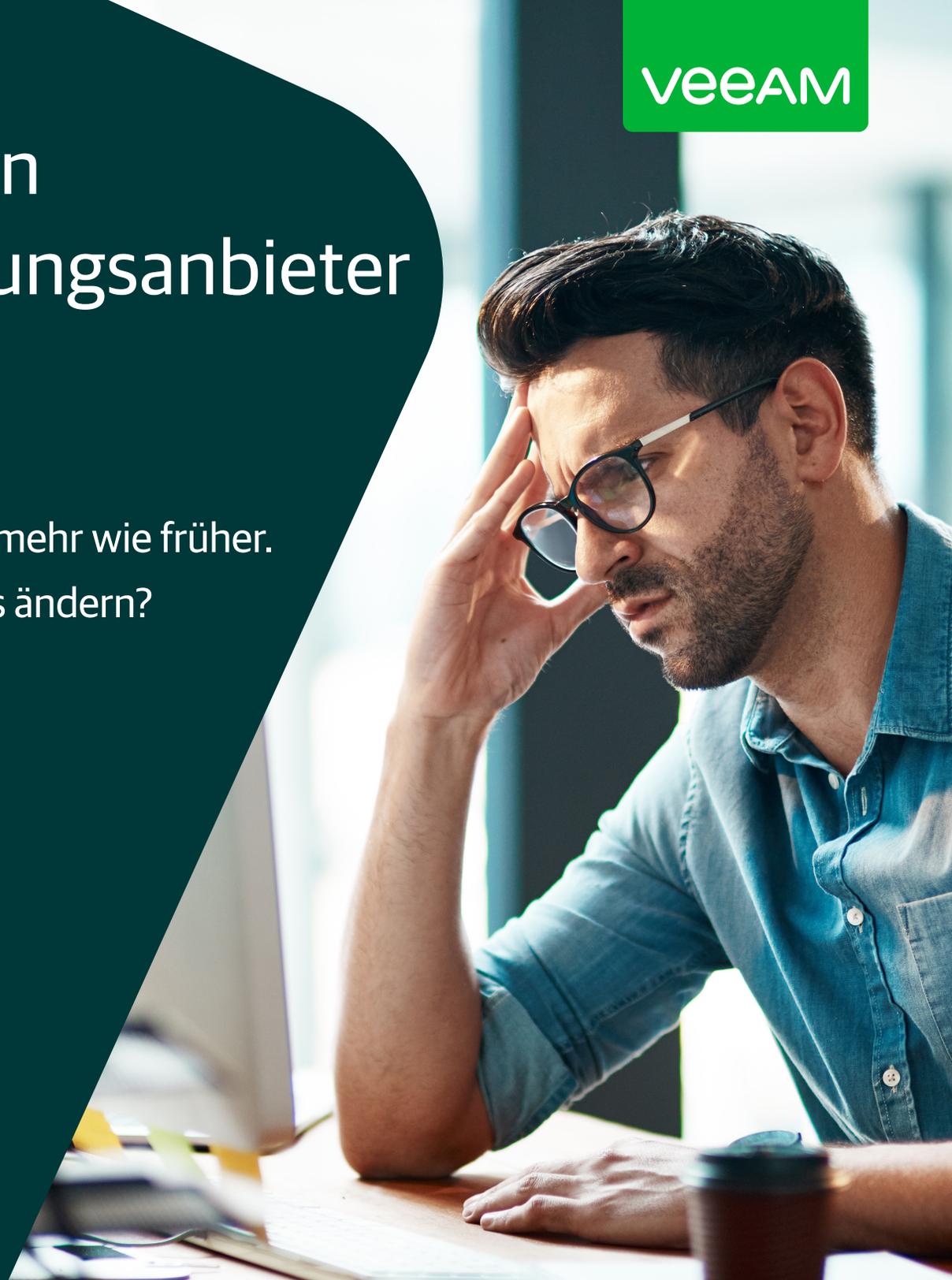


# 5 Gründe, Ihren Datensicherungsanbieter zu wechseln

In Sachen Datensicherung ist nichts mehr wie früher.  
Sollten vielleicht auch Sie jetzt etwas ändern?



# Einführung

Die meisten traditionellen Backup-Lösungen, die aktuell angeboten werden, sind ... nun ja ... nicht besonders gut. Wenn IT-Administratoren zu viel Zeit für Backups aufwenden müssen, fehlen ihnen die Zeit, die Ressourcen und einfach die Energie, um proaktiv echte unternehmerische Herausforderungen anzugehen, die die Geschäftstätigkeit behindern und verlangsamen. Da gibt es echte Frustration, Leute!

Unsere Welt wurde komplett auf den Kopf gestellt. Aber eines ist gleich geblieben.

Sehen Sie sich nur diese Zahlen an: Von September bis Dezember 2020 hat ein unabhängiges Marktforschungsunternehmen 3.000 IT-Professionals aus 28 Ländern zu ihren Backups befragt. Das Ergebnis: Nur 63% der Backups werden rechtzeitig und fehlerfrei abgeschlossen, während 33% aller Wiederherstellungsjobs fehlschlagen. Klingt nicht gut, oder?

Heutzutage müssen IT-Strategen nicht nur einen, sondern gleich mehrere Schritte vorausdenken und dabei Ransomware, Anbieterbindung, Speicherkapazität und Cloud Mobility sowie unvorhersehbare Faktoren im Zusammenhang mit Weltwirtschaft und Gesundheit berücksichtigen.

Und die Ereignisse von 2020 und 2021 haben dieses Problem noch verschärft. Die Arbeit im Home Office hat explosionsartig zugenommen und die Cyberangriffe sind raffinierter geworden. Daher MUSS der Datenschutz als Priorität behandelt werden. Lassen Sie sich in diesem Punkt nicht abspesen. Sie können es sich nicht leisten, dieses Thema auf die lange Bank zu schieben.

**Wenn Sie diese Zeilen lesen, können Sie vermutlich einige der oben genannten Punkte oder vielleicht sogar alle bestätigen.** Das bedeutet, dass Sie wahrscheinlich ein Opfer, ich meine, ein Kunde, einer dieser mittelmäßigen Backup-Lösungen sind.

Das ist völlig in Ordnung. Sie sollten wissen, dass Sie damit nicht allein sind. IT-Fachleute auf der ganzen Welt leiden mit Ihnen! Diese kurze Information soll Ihnen dabei helfen, das *Warum* und das *Wann* zu verstehen.

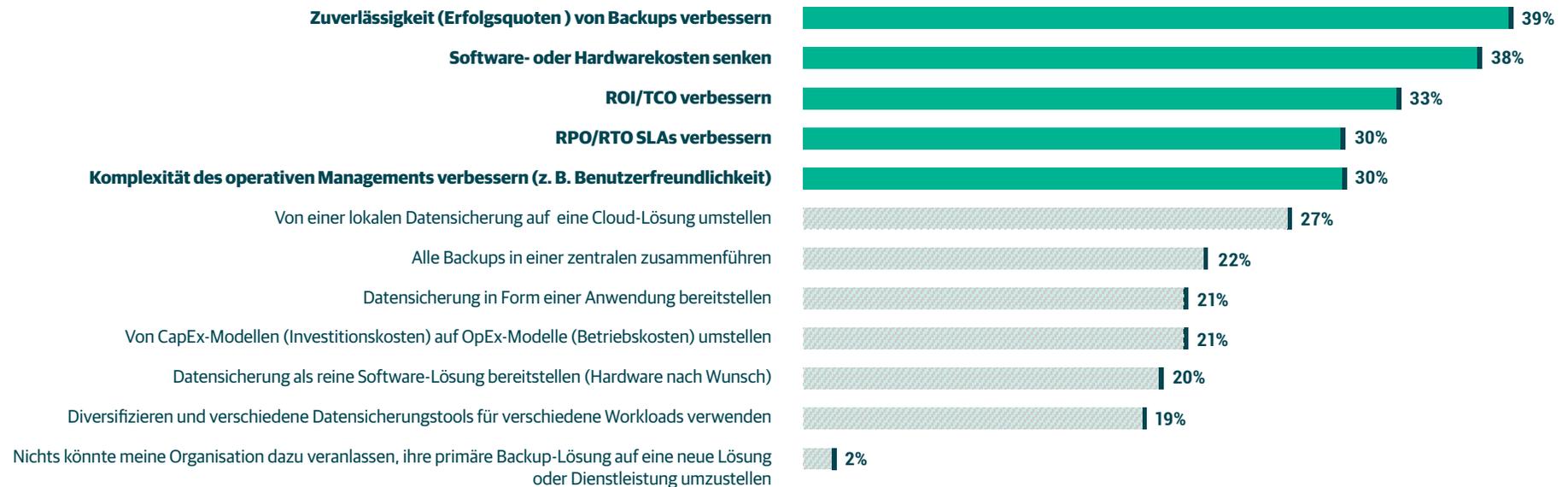
Anschließend liegt es an Ihnen, das *Wie* zu ermitteln.



# List der 5 Gründe

So antworteten 1500 IT-Fachleute auf eine einfache Frage:

Welche der folgenden Vorteile könnten meine Organisation dazu veranlassen, ihre primäre Backup-Lösung auf eine neue Lösung oder Dienstleistung umzustellen?



Wie Sie sehen bleiben die 3 englischen Cs (Capabilities = Funktionalitäten, Cost = Kosten und Complexity = Komplexität) die Top-Themen für einen Wechsel der Datensicherungslösung.

Nur 2 % der Befragten behaupteten: „Nichts könnte meine Organisation dazu veranlassen, ihre primäre Backup-Lösung auf eine neue Lösung oder Dienstleistung umzustellen.“ Wenn die Tatsache, dass 98 % der IT-Fachleute einen Grund für einen Wechsel haben, nicht für einen Mangel an Vertrauen in den aktuellen Anbieter und eine mangelnde Verbindung mit ihm spricht, was dann?



## Grund Nr. 1

### Meine aktuelle Backup-Lösung ist unzuverlässig.

Der häufigste Grund für einen Wechsel primärer Backup-Lösungen ist ihre Zuverlässigkeit bzw. ein Mangel an Zuverlässigkeit. Das liegt häufig daran, dass versucht wird, 20 Jahre alte Programmzeilen (oder sogar 30 Jahre alte, es ist nicht zu glauben) an die IT-Herausforderungen unserer Zeit anzupassen. Dieser Versuch könnte durch das alte Wohnmobil in Spaceballs veranschaulicht werden, einfach nur lächerlich. (Wenn Sie zu jung für diesen Witz sind, dann googlen Sie den Film und sehen Sie ihn sich an. Großartig. Und möge der Saft euch niemals ausgehen!)

Darüber hinaus sind Datenbanken mit Deduplizierung oft fehleranfällig und können zu vollständigem Datenverlust führen. Vielen Lösungen fehlt eine Verifizierung der Datenwiederherstellung oder sie bieten diese Funktion nur für wenige Plattformen (z. B. nur für VMware) an. Ein weiteres Problem besteht darin, das man nicht erkennen kann, was funktioniert und was nicht. Allzu häufig stellen IT-Administratoren einen Fehler erst dann fest, wenn es zu spät ist. Das ist so, als würden Sie mitten in einem Monsunregenfeststellen, dass Ihr Dach undicht ist. Kein guter Zeitpunkt.

Viele Unternehmen schreiben diesen Umstand einem Mangel an Kompetenz oder Ausbildung zu. Das ist ein Irrtum. Wenn eine Backup-Lösung stabil, zuverlässig und benutzerfreundlich ist, dann sollte man keinen Dokortitel benötigen, um sie bedienen zu können. Hinzu kommt, dass viele IT-Professionals aus verschiedensten Gründen auf Tests verzichten. Dabei gibt es moderne Lösungen, die Ihre Backups in einem isolierten virtuellen Netzwerk nach Zeitplan automatisch testen können.

**Was Sie von Ihrer nächsten Backup-Lösung erwarten sollten,** ist ein beruhigendes Gefühl und die Gewissheit, dass sie nach einmaliger Einrichtung zuverlässig funktionieren wird. Sie haben eine Lösung verdient, die Ihnen den Rücken frei hält. Und wie beruhigend wäre es doch, sich darauf verlassen zu können, dass bei Bedarf auch die Wiederherstellung funktioniert.



## Grund Nr. 2

### Alle Lösungskomponenten zusammengenommen sind sehr teuer.

Wenn Sie die Kosten der Datensicherung betrachten, ist es leicht, sich auf die traditionellen Kostenfaktoren zu konzentrieren: Hardware, Software und Speicher. Manche Hardware-Komponenten sind besonders teuer, wenn Sie an einen bestimmten Anbieter gebunden sind und Ihre Software für Alternativen nicht flexibel genug ist. Viele Software-Lösungen benötigen Add-ons, Sekundärkomponenten oder laufende Dienstleistungen. Achten Sie also bei Ihrer Berechnung darauf, nichts außer Acht zu lassen. In Bezug auf die Speicherkosten kennen wir alle jemanden, der sich an versteckten Gebühren und einer versprochenen Reduzierung der Datenmenge, die niemals so richtig funktionierte, die Finger verbrannt hat. Die Zeit, in der es ausreichte, auf ein Ziel zu verweisen, sind vorbei. Sie müssen die richtige Balance finden zwischen Leistung und Kosteneffizienz und den Wiederherstellungs-SLAs, mit denen Sie sich wohlfühlen. Ohne irgendwelche Fallstricke. Solche Angebote sind die schlimmsten.

Vergessen Sie keine Kostenfaktoren, die häufig vergessen werden: Ausfallzeiten und Datenverluste. Davon abgesehen können sich Ausfallzeiten und Datenverluste ziemlich negativ auf die Beziehung mit Ihren Kunden oder das Ansehen Ihrer Marke auswirken. Die Kosten für Zeit, Aufwand und Ressourcen fallen nicht nur für den Erhalt Ihrer Backup-Infrastruktur an, sondern auch für den Aufbau, entsprechende Schulungen und den Betrieb bei voller Leistung an. Ein weiterer Aspekt ist der Produktivitätsverlust. Es gibt kaum etwas Frustrierenderes für einen IT-Fachmann als seine Zeit und Energie damit zu verschwenden, auf Datensicherungsprobleme zu reagieren anstatt proaktiv an anderen wichtigen Projekten zu arbeiten.

**Was Sie von Ihrer nächsten Backup-Lösung erwarten sollten,** ist ein einfaches, aber flexibles Kostenmodell, in dem Sie Hardware- und Speicherlösungen Ihrer Wahl verwendet werden können, die sich in Ihre bevorzugte Softwarelösung integrieren lassen. Sie sollten außerdem Änderungen an Ihrer eigenen Umgebung vornehmen können, ohne Ihre Wochenendpläne opfern zu müssen, um den Schaden zu beheben.



## Grund Nr. 3

### Das erwartete ROI wurde nie realisiert.

Wir haben alle schon oft erlebt, dass Software etwas versprach und es im Ernstfall dann doch nicht hielt. Nun müssen Sie mit mehreren Lösungen hantieren, um bestimmte Aspekte Ihrer Umgebung abzudecken, oder Ihr Weg zur Einfachheit ist dann doch etwas komplexer geworden. Das versprochene ROI verschwand wie ein blasenkranker Marathonläufer im Gebüsch und nahm Ihre Zuversicht, Ihr Geld und Ihren Ruf mit sich.

Eine weiterer vorteilhafter Aspekt in Bezug auf das ROI ist die Wiederverwendung von Daten. Alle Datensicherungslösungen müssen mit großen Datenmengen umgehen. Im Ökosystem von heute sind Daten Macht und bei der richtigen ROI-Berechnung geht es nicht nur darum, die gesparte Zeit gegen das investierte Geld aufzurechnen, sondern auch um den Wert, der durch die Nutzung der Daten entsteht.

**Was Sie von Ihrer nächsten Backup-Lösung** (und von ihren Verkäufern) erwarten sollten, ist, dass man Ihnen weniger verspricht und mehr liefert, keine magischen Zaubertricks in einer Vertriebspräsentation. Sie sollten die Chance erhalten, die Lösung selbst auszuprobieren. Sie sollte sofort verfügbar sein, ohne dass sie erst von einem Systemtechniker konfiguriert werden muss.

Vielleicht können Sie sogar eine Lösung finden, die Ihnen hilft, die Macht der Daten-Goldmine zu nutzen, auf der Sie sitzen. Wie das Sahnehäubchen auf einem Stück Kuchen könnte allein dieser Aspekt den entscheidenden Unterschied ausmachen.



## Grund Nr. 4

### Die Wiederherstellungszeiten sind langsam und Backup-Fenster sind groß.

Einige Backup-Anbieter versuchen vielleicht, Sie mit einem Beispiel zu beeindrucken, wenn Sie jedoch das Produkt in seiner ganzen Breite analysieren – Backup-Konfigurationen, Flexibilität der Architektur, Snapshot-Integrationen, Replikationsfunktionen –, wird Ihnen die Realität bewusst. Die erforderliche Breite zu schaffen, kostet Zeit, ja sogar einige Jahre.

Ein weiterer Schlüsselfaktor sind die Geschwindigkeiten und die Flexibilität bei der Wiederherstellung. Häufig ist die Frage nicht, ob Ihre Daten überhaupt wiederhergestellt werden können, sondern wie einfach und schnell es geht. Zählen Sie einmal, wie viele Klicks Sie für eine einfache Wiederherstellung benötigen. Sie werden wahrscheinlich überrascht sein. Vielen Lösungen fehlt die Granularität, ganz bestimmte Objekte wiederherzustellen, oder die Skalierbarkeit für umfangreiche Wiederherstellungen.

Doch was, wenn Sie noch viel höhere Ansprüche stellen? Wenn selbst kürzeste Backup-Fenster noch zu lang sind, weil auch Datenverlust von ein paar Minuten für Ihr Unternehmen nicht akzeptabel ist? Dann benötigen Sie schwerere Geschütze: Continuous Data Protection (CDP). Am besten ist es, wenn diese Funktionalität in Ihre vorhandene Backup-Umgebung integriert ist und dort die Replikat nativ über die gleiche Konsole verwaltet. Doch viele Anbieter verkaufen CDP noch immer als separates – oder ihr einziges – Produkt, das Sie für regelmäßige Backups noch mit einem anderen Produkt kombinieren müssen.

**Was Sie von Ihrer nächsten Backup-Lösung** erwarten sollten, sind vielfältige Wiederherstellungsoptionen für beliebige SLAs sowie eine klare Erfolgsbilanz mit kontinuierlichen Innovationen und einem großen, zufriedenen Kundenstamm. Stellen Sie sich die Markteinführung eines Produkts vor, bei dem es die Benutzer gar nicht erwarten können, den Programmcode zu sehen, und nicht die Qualitätsprüfung an jemand anderen abgeben.



## Grund Nr. 5

### Die Lösung verbraucht zu viel Zeit und Ressourcen.

Bei Backup-Software kann die Benutzerfreundlichkeit gar nicht genug betont werden. Das „Babysitting“ bei einem Backup ist keine einfache Sache. Sehr viele Produkte in dieser Branche sind schwer zu bedienen und kompliziert. Das ist in etwa mit einem lächerlichen Proteinshake mit 14 Zutaten zu vergleichen, der jede Mahlzeit ersetzen soll. Meine Güte, iss doch einfach ,nen Cheesburger! Aber wir schweifen ab ...

Andere Lösungen funktionieren möglicherweise wie gewünscht, aber nur mithilfe von Skripten oder hinreichendem PowerShell-Fachwissen. Das darf nicht so schwer sein und Sie sollten nicht zu einer provisorischen Lösung gezwungen sein. Sie haben die Software gekauft, damit Sie das für Sie erledigt!

Ein weiterer wichtiger Faktor besteht darin, dass sich Ihre Backup-Software mit Ihnen zusammen weiterentwickeln muss, wie eine verstellbare Hose, die wir im Urlaub manchmal gerne beim Essen tragen würden. Wenn Sie beim Hinzufügen eines neuen NAS-Geräts oder beim Wechsel des Cloud-Speichers Ihre Datensicherungsstrategie anpassen, Ihre IT-Mitarbeiter weiterbilden oder sich in schlaflosen Nächten fragen müssen, ob Ihr IT-Team die entsprechenden Fähigkeiten dazu besitzt, dann machen Sie etwas falsch.

**Was Sie von Ihrer nächsten Backup-Lösung erwarten sollten,** ist das Geschenk der Zeit – Zeit an anderen Prioritäten zu arbeiten, früher Feierabend zu machen oder tatsächlich einmal den aufgestauten Urlaub zu nehmen.



# Wichtige Fragen

Es folgen einige gute Fragen, die Sie sich stellen sollten Oder noch besser: Die Sie einem zukünftigen Backup-Anbieter stellen sollten, dem Sie möglicherweise Ihre Daten anvertrauen wollen:



**Stabilität:** Wie häufig werden Sie bei Ihrer aktuellen Backup-Lösung mit Stabilitätsproblemen konfrontiert (Bugs, fehlgeschlagene Aufträge usw.)?



**Flexibilität:** Wie sieht Ihr Backup-Speicherplan für die nächsten drei bis fünf Jahre aus und wie werden wachsende Datenmengen, Cloud Mobility und Sicherheitsrisiken diese Strategie verändern?



**Wiederverwendung von Daten:** Sie sitzen auf einer Goldmine mit Geschäftsdaten in Ihren Backups. Wie nutzen Sie diese Daten zur Lösung wichtiger Geschäftsprobleme?



**Backup-/Wiederherstellungsgeschwindigkeiten:** Verbessern sich mit steigenden geschäftlichen Anforderungen an den Datenzugriff auch Ihre RTOs und RPOs oder stagnieren sie? Wie waren die Zahlen vor drei oder fünf Jahren im Vergleich zu heute? Wo hätten Sie sie gerne?



**Benutzerfreundlichkeit:** Wie viel Zeit verbringen Sie mit der Betreuung Ihrer Backups? Wenn diese Zeit halbiert werden könnte, was würden Sie dann mit der gewonnenen Zeit anfangen?

Und noch eine Frage:

**Wie geht es Ihrem aktuellen/potenziellen Backup-Anbieter finanziell? Welches Wachstum hat Ihr Unternehmen im letzten Monat, Jahr oder Quartal erzielt?**

Leider ist diese Frage jetzt wichtiger als je zuvor. Im aktuell schwierigen Wirtschaftsumfeld können Unternehmen, die bereits vorher Schwierigkeiten hatten, kurz vor der Pleite stehen. In welches Unternehmen Sie auch investieren möchten, es ist wichtig, dass es in Bezug auf Größe, Wachstum und wirtschaftliche Stabilität wetterfest ist.

# Fazit

Mittlerweile sollte das *Warum* klargeworden sein und ebenso das *Wann* (nämlich jetzt).

## Über das *Wie* entscheiden Sie.

Bei Veeam® sind wir davon überzeugt, dass unsere Produkte in Bezug auf Backup und Wiederherstellung eine unerreichte Leistung abliefern und wir würden Ihnen dies gerne demonstrieren.

Laden Sie [KOSTENLOS eine 30-tägige Testversion herunter](#). Sprechen Sie mit Ihren Freunden in der Branche und hören Sie sich an, was sie über Veeam sagen. Sprechen Sie ruhig auch mit Menschen, die Sie nicht ausstehen können. Sprechen Sie einfach mit anderen Menschen! Wir nehmen die Herausforderung an.

Unsere Mission besteht darin, eine moderne Plattform zu liefern, die die Anforderungen an moderne Backup-Lösungen erfüllt, die aber vor allem auch erweitert und an zukünftige Bedürfnisse angepasst werden kann (Cloud-Workloads, Cloud Mobility, Kubernetes usw.).

**Werden Sie jetzt aktiv. Ihr Unternehmen wird es Ihnen danken.** In einer Welt mit viel zu vielen Handschlägen, Umarmungen und High-Fives, sollten Sie sich vielleicht einfach selbst ein wenig auf die Schulter klopfen. Vielleicht überraschen Sie sich sogar selbst und Sie führen einen Freudentanz auf (den Floss zum Beispiel). Probieren Sie ihn ruhig einmal aus. Macht großen Spaß. Da haben die Kids von heute mal was entdeckt.

„Veeam Backup Saves the Day“ (Backup-Lösung von Veeam bringt die Rettung)  
[Weitere Erfahrungsberichte auf TrustRadius](#)

„The Best Backup I Have Ever Used“ (Die beste Backup-Lösung, die ich je genutzt habe)  
[Weitere Erfahrungsberichte auf G2](#)

