

Das Storage-Magazin

<https://www.speicherguide.de/news/netapp-backup-as-a-service-kommt-nun-richtig-in-fahrt-22150.aspx>

Veröffentlichung vom 17.05.2016 (eh)

Netapp: Backup-as-a-Service kommt nun richtig in Fahrt

Viele Unternehmen bieten Backup-as-a-Service (BaaS) als Dienstleistung an. Aber kaum eine Firma hat sich so viele Gedanken darum gemacht wie Netapp. Vor rund eineinhalb Jahren gestartet, hat man zwischenzeitlich in Deutschland ein Partnernetzwerk und Ecosystem aufgebaut, das ihresgleichen sucht.

Viele Unternehmen bieten Backup-as-a-Service (BaaS) als Dienstleistung an. Aber kaum ein Hersteller hat sich so viele Gedanken darum gemacht wie **NetApp**. Vor rund eineinhalb Jahren gestartet, hat man zwischenzeitlich in Deutschland ein umfangreiches Netzwerk an zertifizierten Partnern und ein Ecosystem aufgebaut, das ihresgleichen sucht. Der Grund dafür: »Backup ist eines der ersten Workloads, mit denen Unternehmen in die Cloud gehen«, erklärt **Peter Wüst, Director Cloud Alliances CEMA** bei Netapp, im [Video-Interview mit speicherguide.de](#).

Laut Wüst war es beim Start 2014 zwar völlig klar, dass die Hybrid-Cloud die Norm sein wird: »Aber wir gaben zu wenig Antworten für die Kunden, wie sie es konkret umsetzen sollen.« Zwischenzeitlich hat Netapp deshalb Services aufgesetzt und ein Partner-Ecosystem aufgebaut, um den Kunden beim Gang in die Cloud mit seinen Backup-Daten schneller zu helfen.

Backup-as-a-Service-Partner werden nach 100 Kriterien von Netapp zertifiziert

Das Besondere an dem Partner-Ecosystem: Für die Service-Provider wurden über 100 Kriterien aufgestellt ([Infografik siehe hier](#)), nach denen sie sich zertifizieren lassen müssen. Und die Partner agieren nur hierzulande. »Weil wir wissen: Cloud ist ein Vertrauensthema«, betont Wüst in dem Video-Interview. »Wir wollten Partner in der Region auf Augenhöhe mit dem Kunden und auf höchstem Service-Niveau. Unser Partnernetzwerk erfüllt genau diese Kriterien.« Also ein [Cloud-Service mit Qualitätssiegel](#).

Der Kriterienkatalog ist vor allem dahingehend einzigartig, weil viele deutsche Normen einfließen: Standards vom **Bitkom, BSI, eco** sowie **ISO-** und **ITIL-**Zertifizierungen. »Das sind alles verschiedene Themen, und

die haben wir zusammengepackt«, betont Wüst. »Und daraus haben wird den Kriterienkatalog erstellt.« Der Reiz für den Endkunden: Er braucht sich um diese ganzen Eckdaten wie Datenschutz in Deutschland nicht zu kümmern. »Denn unsere Partner haben sich all diesen Kriterien gestellt, um es dann für den Endkunden einfacher zu machen, und um einfacher erreichbar zu sein«, erklärt der Netapp-Manager.

Mit Altavault jetzt auch Angebot für Backup-Daten, die nicht auf Netapp-Systemen liegen

Netapp hat mit dem Backup-as-a-Service-Angebot mittlerweile eine sehr gute Abdeckung in Deutschland. Manche erbringen die Services selbst, Wüst führt hier unter anderem die Beispiele **Cancom, Pironet NDH, SHD, Teamix, DARZ** und **Advanced Unibyte** an. Andere Partner nutzen White-Labeling über diese Partner. Da mittlerweile nun alles stimmig zusammenpasst, expandiert Netapp nun forcierter nach Österreich und die Schweiz.

Seit dem Start der BaaS-Offerte gab es auch eine technologische Neuheit: die [Akquisition von AltaVault](#). »Dadurch haben wir eine perfekte Antwort darauf, wenn die Backup-Daten nicht auf einem Netapp-System liegen«, freut sich Wüst. »Auch das wurde im Ecosystem der Partner zur Verfügung gestellt. Wir können jetzt sagen: Jeder Kunde kann seine Backup-Daten in einem echten Enterprise-Service an diese Partner übergeben, und als Service beziehen.«

Netapp will Backup-as-a-Service-Angebot auf Europa ausrollen

Im Video-Interview geht Wüst, der mittlerweile in Deutschland als Backup-as-a-Service-Papst gilt, auch auf das Data-Fabric-Konzept von Netapp ein, und wie das BaaS-Angebot hier reinpasst bzw. sich ergänzt. Außerdem spricht Wüst über die Bandbreitenthematik.

Verständlicherweise freut sich Wüst über den Erfolg, der sich nun abzeichnet: »Das war schon ein Pilot, den wir da gebaut haben. Und das wollen wir jetzt auf Europa ausbauen. Wir müssen zwar Geduld haben. Kunden springen nicht sofort darauf, nur weil wir ein Offering haben. Kunden brauchen Zeit, das Vertrauen aufzubauen und zu bilden. Aber der Erfolg gibt uns Recht, dass wir da auf einem sehr guten Weg sind.«

Weiterführende Links

- [Backup-as-a-Service von Netapp](#)
- [Netapp ermöglicht nun kostenlose Tests von Cloud-Lösungen](#)
- [Gemalto hilft Netapp-Kunden beim Verschlüsseln von Cloud-Daten](#)
- [Netapp bekräftigt in Warschau seine Channel-Strategie](#)
- [Mehr über Backup & Recovery, Ransomware und Cloud-Backup im speicherguide.de-Special 01-2016: Backup für den Mittelstand](#)

