

**[AUTEUR]** Bram Semeijn is freelance it-journalist en heeft het vak geleerd bij onder andere Telecompaper.

In gesprek met aanbieders

# Onlinebackup: trends en ontwikkelingen

TEKST: BRAM SEMEIJN

De ict-markt is altijd aan verandering onderhevig en dit geldt niet in de minste plaats voor de onlinebackup. Vooral gespecialiseerde dienstverleners van dit type databeveiliging zien de komende tijd genoeg kansen. Wat zijn de laatste trends in hun marktsegment en hoe spelen zij daarop in?

Onlinebackupbedrijven zijn over het algemeen tevreden over de ontwikkelingen in hun marktsegment. De markt groeit nog steeds en opslag- en beheerkosten dalen door de technologische ontwikkelingen. Er zijn echter ook minder zonnige vooruitzichten. Cloud computing kan een bedreiging zijn voor aanbieders van onlinebackup. Als bedrijven online gaan werken, is het immers niet langer nodig een backup van lokale bestanden te maken. Bovendien stappen steeds meer bedrijven, zoals hostingpartijen of netwerkspecialisten, in de markt. Die bieden het maken van een backup vaak tegen bodemprijzen aan. Het is voor gespecialiseerde onlinebackupbedrijven als MKBack-up, Backupfactory, Mindtime Backup en Backup Connect de vraag hoe ze op de ontwikkelingen moeten reageren. Zoals gezegd groeit de markt voor onlinebackup nog steeds en met name onder

zzp'ers en particulieren zijn er nog veel nieuwe klanten te winnen. Volgens Hilco de Roo van Backup Connect gaat het dan ook goed met de onlinebackupmarkt. 'Er komen iedere dag nog spelers bij. Nederland is sowieso een van de landen waar onlinebackup het meeste succes heeft. Dit komt door de goede infrastructuur en het onbeperkte dataverkeer.' Producten worden er veelal aangeboden als een gestandaardiseerd pakket, waarbij de klant tegen een vast bedrag per maand middels een clientprogramma een aantal gigabyte data kan laten backupperen op een externe server. Door de opmars van

## GROOTVERBRUIKERS

Mindtime Backup presenteerde hun nieuwe dienst 'Backup naar de cloud', een onlinebackupservice voor grootverbruikers: denk aan cloudbaanbieders die een backup van vele terabytes buitenpandig willen opslaan. De prijs per GB is bij dergelijke hoeveelheden uiteraard bewust laag gehouden.

de aanbieders eendrachtig werken naar meer awareness voor onlinebackup. Om klanten aan onlinebackup te laten wennen bieden ze bij Mindtime Backup diensten gratis aan. Momenteel kan een klant een proefaccount een maand gratis uitproberen en in november zal er een variant worden gelanceerd die geheel gratis is.

Ook Rolf Stokman van MKBack-up ziet nog veel groeimogelijkheden. Hij vindt dat er nog geen goede onlinebackupproducten voor particulieren zijn. Momenteel moeten consumenten zich behelpen

## DE MARKT VOOR ONLINEBACKUP GROEIT NOG STEEDS.

het onlinewerken zijn potentiële klanten steeds makkelijker van het nut van zo'n pakket te overtuigen. Volgens Roy Wichink Kruit van Mindtime Backup is dit een belangrijke ontwikkeling en moeten

met diensten als Dropbox en die zijn volgens Stokman niet erg betrouwbaar. Ze veranderen regelmatig de algemene voorwaarden en het is vaak onduidelijk in welk land de data is opgeslagen. Begin november wil hij daarom een nieuwe website in de lucht brengen, [www.Mijnbackup.nl](http://www.Mijnbackup.nl), die zich speciaal gaat richten op backupdiensten voor consumenten. De aangeboden pakketten zullen op vergelijkbare wijze werken als Dropbox. Anders dan bij Dropbox krijg je ongelimiteerd opslag tegoed en kun je zoveel data backupperen als je maar wilt. Wel hangt er een kostenplaatje

steeds verder doorontwikkeld en wordt die software ook steeds beter betaalbaar. Hierdoor komen ook grotere bedrijven binnen het bereik van de onlinebackupdienstverlener en kunnen ook nieuwe producten worden ontwikkeld.

Virtualisatie is volgens de meeste aanbieders van onlinebackup momenteel de belangrijkste trend in hun branche. Klanten nemen steeds vaker hun toevlucht tot virtuele servertechnologie en kunnen hun systemen onafhankelijk van de apparatuur laten draaien. Voor backupaanbieders geeft dit mogelijkheden de dienstverlening te verbeteren, want

## VIRTUALISATIE IS VOLGENS DE MEESTE AANBIEDERS VAN ONLINEBACKUP MOMENTEEL DE BELANGRIJKSTE TREND IN HUN BRANCHE.

aan. Voor 99 euro per jaar krijg je een client die één computer ondersteunt. Om de dienst aan de man te brengen zal er vooral gebruikgemaakt worden van mond-tot-mondreclame. Ook gaat MKBack-up bonussen uitdelen aan afnemers die nieuwe klanten aanbrengen. Backupfactory heeft zich tot nu toe van de consumentenmarkt afgehouden. 'Abonnementen liggen toch vaak moeilijk voor particulieren', zegt accountmanager Peter van der Laarse. 'Bovendien moet je de prijs van je product behoorlijk uitkleden waardoor je weinig marge haalt.' Begin dit jaar werd door Backupfactory een pakket voor 7,95 euro per maand in de markt gezet en dit bleek geen storm te lopen. Sindsdien kijkt het bedrijf wat de consumentenmarkt betreft de kat uit de boom en probeert ze zich vooral te onderscheiden door goede dienstverlening en een goed reseller-netwerk.

Ook in de grootzakelijke markt is er groei. Door de groei van de datacapaciteit is het mogelijk geworden steeds grotere volumes over het internet te versturen, waardoor grotere hoeveelheden data kunnen worden gebackupt. Daarnaast worden virtualisatietechnieken en -platforms als VMware en Hyper-V

niet alleen de data maar de gehele virtuele server kan als backup worden opgeslagen. Wanneer de server door een ramp wordt vernietigd, hoeft enkel de virtuele backupserver uitgekapt te worden. Dat scheelt behoorlijk in de tijd die nodig is om van een crash te herstellen.

Volgens Hilco de Roo van Backup Connect zijn gevirtualiseerde servers de belangrijkste focus voor het komende jaar. 'Het mkb gebruikt steeds vaker virtuele 'cloud servers'. In de praktijk betekent dit echter dat er een fysieke server van een klant in een extern datacenter staat, waar nog gewoon een backup van moet worden gemaakt. Dit zijn wel servers waar vaak Hyper-V of VMware op staat. Voor beide hebben we dan ook sinds een half jaar ondersteuning. Met een druk op de



### Mijnbackup.nl

In november start Hosting.nl, het bedrijf achter MKBack-up met onlinebackup voor consumenten. Een opvallende zet, omdat deze sector altijd voornamelijk de zakelijke markt heeft bediend. Op [Mijnbackup.nl](http://Mijnbackup.nl) vind je meer informatie. Mijnbackup is de eerste maand gratis.

knop kan een gehele host of een deel van de data worden teruggeplaatst. 'Cloud servers' zijn dus volgens De Roo duidelijk een kans, geen bedreiging.

De meeste dienstverleners hebben plannen op korte termijn virtuele backup-servers aan te gaan bieden. MKBack-up zegt bijvoorbeeld hiermee bezig te zijn en Mindtime Backup meldt dat ze begin 2012 virtuele servers aan willen bieden. Backupaanbieders zijn er onderling nog niet over uit of cloud computing nu hot of vooral hype is. Sommigen zien zichzelf als een cloudprovider, terwijl anderen zich juist distantiëren van die 'luchtige' aanbieders van clouddiensten. De meeste aanbieders zien nog geen grote invloed van onlinewerken in hun sector en zijn er niet bang voor dat in korte tijd iedereen online gaat werken. 'Over cloud computing wordt nog vooral gepraat, maar mensen zijn er toch nog veelal huiverig voor', stelt Roy Wichink Kruit van Mindtime Backup. Volgens Peter van der Laarse van Backupfactory zal het zeker nog wel twee jaar duren eer cloud computing een rol van betekenis gaat spelen. Vooralsnog melden backupaanbieders vooral dat software-as-a-service-aanbieders juist interesse beginnen te tonen in hun diensten. De bedrijven zoeken contact omdat ze hun eigen datacenters van een backup willen voorzien. Bovendien, zo onderstreept Hilco de Roo van Backup Connect nog maar eens, staan virtuele servers ook gewoon op fysieke servers, en die moeten ook gewoon gebackupt worden.

Alle aanbieders van onlinebackup willen zich momenteel onderscheiden op basis van de kwaliteit van hun dienstverlening. Ze zorgen ervoor dat ze 24 uur, ook in het weekend, bereikbaar zijn. Ze monitoren pro-actief hun backupservers. Ze sluiten Service Level Agreements met hun klanten waarin ze garanties geven met betrekking tot de uptime. Ze werken met lokale partners om snel te kunnen schakelen wanneer er iets misgaat. De vraag is of kwaliteit alleen genoeg is. Voor de sector blijft het zaak zich steeds weer in nieuwe mogelijkheden te verdiepen en groeimarkten op te zoeken.

E-MAIL [BRAM@WINMAGPRO.NL](mailto:BRAM@WINMAGPRO.NL)