

WHITEPAPER

Schnellere Data-Protection-Ergebnisse mit Dell PSX

Eine Analyse der Dell Product Success Accelerator (PSX)-Services: optimale Kombination aus Kompetenzen und Fachwissen für die Bereitstellung umfassender Backup- und Cyber-Recovery-Lösungen

Von Christophe Bertrand, Practice Director; und Dave Gruber, Principal Analyst
Enterprise Strategy Group

September 2023

Inhalt

Marktübersicht	3
Der Bedarf an effektiven Backup- und Recovery-Funktionen ist größer als je zuvor	3
Gesucht: Kompetenzen im Bereich IT-Cybersicherheit.....	3
Probleme im Bereich Data Protection	4
Technologie allein liefert selten die gewünschten Ergebnisse	5
Übersicht über Dell Product Success Accelerator (PSX)-Services.....	5
Standardmäßige, messbare Performanceziele sind integraler Bestandteil von PSX-Angeboten.....	6
Product Success Accelerator (PSX) for Backup.....	8
Product Success Accelerator (PSX) for Cyber Recovery	9
Fazit.....	10

Marktübersicht

Der Bedarf an effektiven Backup- und Recovery-Funktionen ist größer als je zuvor

Angesichts der schnellen Umstellung auf die Cloud sind viele Unternehmen unsicher, was den Schutz kritischer Daten betrifft. Cloud-Infrastrukturanbieter bieten zwar robuste betriebliche Funktionen, aber nur wenige davon schützen kritische Daten und erfordern neue Systeme, Prozesse und Kompetenzen, um Data Protection und Kontrolle sicherzustellen. Weitere Hindernisse beim Erreichen der Data-Protection-Ziele sind zunehmende behördliche Auflagen, neue und komplexere Datentypen sowie cloudbasierte Anwendungsentwicklungszyklen, die neue Funktionen in bisher unerreichter Geschwindigkeit bereitstellen. Unabhängig davon, ob Unternehmen die neuesten Anwendungen in On-Premise-Bereitstellungen oder in der Cloud entwickeln, muss Data Protection von Anfang an und nicht erst im Nachhinein priorisiert werden. Unternehmen erkunden derzeit Cloud-to-Ground-Funktionen und On-Premise Data Protection, um zusätzliche Kontrollen und mehr Flexibilität zu erhalten.

Die Bedrohung durch Ransomware und die wichtige Rolle, die Backup- und Recovery-Funktionen bei Reaktion und Recovery spielen, beschleunigen die Notwendigkeit zuverlässigerer Data-Protection-Strategien. Eine aktuelle Studie der Enterprise Strategy Group von TechTarget zeigt, dass 79 % der Unternehmen im vergangenen Jahr Opfer von mindestens einem Ransomwareangriff waren. Schockierend ist, dass nur 14 % der Befragten ihre Daten nach dem Angriff vollständig wiederherstellen konnten.¹

Da Cyberkriminelle jetzt auch auf Backups abzielen, sind 87 % der Befragten besorgt, dass ihre Sicherungskopien von Ransomwareangriffen betroffen sein könnten.² Deshalb möchten viele Unternehmen jetzt Offline- und/oder Air-Gap-Kopien ihrer Daten erstellen, um sich vor potenziellen Angriffen zu schützen. Die Möglichkeit, „saubere“ Kopien von Daten aufzubewahren, war noch nie wichtiger.

Gesucht: Kompetenzen im Bereich IT-Cybersicherheit

IT-Führungskräfte verlassen sich auf viele verschiedene Kompetenzen in ihren Teams, um ihre Infrastruktur entwickeln, bereitstellen und managen sowie den Betrieb aufrechterhalten zu können. Erhebliche Engpässe auf dem heutigen Markt wirken sich jedoch auf wichtige IT-Bereiche aus. Dies wird durch eine jährliche Studie der Enterprise Strategy Group bestätigt.

Cybersicherheit steht ganz oben auf der Liste der Bereiche, in denen die Befragten von einem problematischen Mangel an vorhandenen Kompetenzen berichten, der bereits seit vielen Jahren besteht. Das verstärkt die potenziellen Risiken, denen viele Unternehmen in Bezug auf Ransomware ausgesetzt sind. All das wird noch problematischer angesichts der Tatsache, dass 29 % der Unternehmen auch von einem enormen Mangel an Data-Protection-Kompetenzen berichten, wodurch ihre Cyber-Recovery-Situation noch riskanter wird. Wichtig zu bemerken ist außerdem, dass Unternehmen auch grundlegende Kompetenzen in den Bereich IT-Architektur und -Planung fehlen (siehe Abbildung 1).³ Aus diesem Grund ist es von entscheidender Bedeutung, Unterstützung durch Drittanbieter in Form von Services und/oder Lösungen in Betracht zu ziehen, die dazu beitragen können, aktuelle Gefährdungen durch mangelnde Kompetenzen auszugleichen.

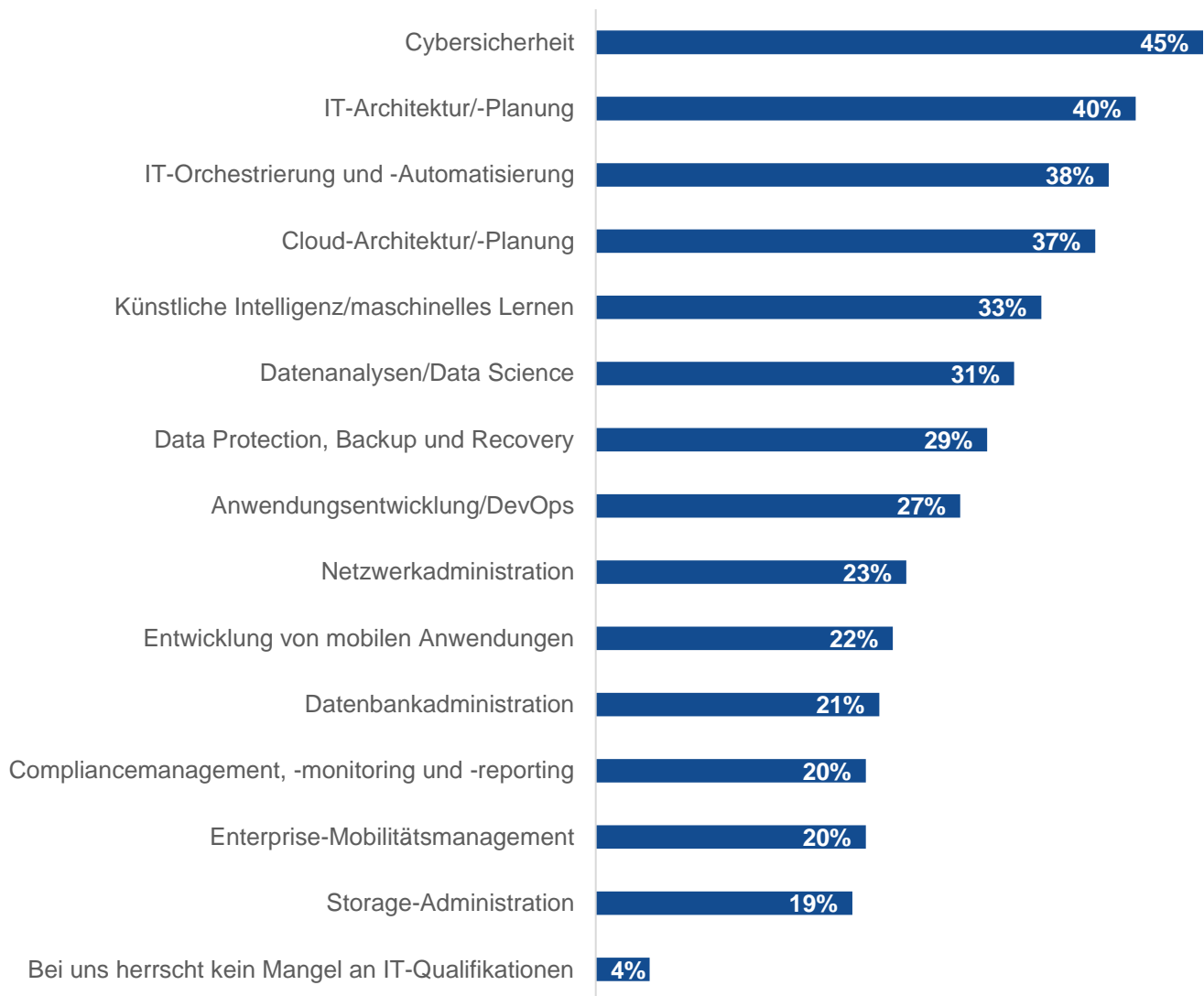
¹ Quelle: Enterprise Strategy Group Research Report, [The Long Road Ahead to Ransomware Preparedness](#), Juni 2022.

² Ibid.

³ Quelle: Enterprise Strategy Group Research Report, [2023 Technology Spending Intentions Survey](#), November 2022.

Abbildung 1: Aufgrund des anhaltenden Mangels an Kompetenzen suchen viele Unterstützung bei Drittanbietern

In welchen der folgenden Bereiche verfügt Ihre IT-Abteilung Ihrer Meinung nach derzeit über einen problematischen Mangel an qualifizierten MitarbeiterInnen? (% der Befragten, N = 738, mehrere Antworten möglich)



Quelle: Enterprise Strategy Group, eine Abteilung von TechTarget, Inc.

Probleme im Bereich Data Protection

Unternehmen müssen außerdem verstärkt die Auswirkungen von Ausfallzeiten auf erfolgskritische Workloads in On-Premise-Umgebungen und der Cloud berücksichtigen. Wie bereits erwähnt, stellen die Komplexität der Technologie und der Mangel an IT-Talenten erhebliche Herausforderungen für die Data Protection dar. Sie können zu Serviceunterbrechungen, Ausfallzeiten und möglichen Datenverlusten führen, selbst ohne Ransomware als Verursacher.

Derzeit sind IT-Betriebsteams in den meisten Unternehmen für das tägliche Management von Backup- und Recovery-Funktionen verantwortlich. Allerdings kann nur 1 von 10 befragten Unternehmen 100 % der On-Premise-Daten wiederherstellen, was ein erhebliches Datenverlustrisiko bedeutet. Daher müssen Unternehmen Data-Protection-Lösungen bereitstellen, die Service Level Agreements effektiv erfüllen können, um dieses Risiko zu reduzieren.⁴

Angesichts der aktuellen Marktbedingungen und -trends müssen sich IT-Fachkräfte noch einmal ansehen, wie sie wichtige Aufgaben bewältigen. Sie sollten außerdem nach Anbietern suchen, die die Data-Protection-Servicelevel verbessern und ihre Recovery-Strategien gegen Ransomware stärken können – und zwar auf kosteneffiziente Weise.

Technologie allein liefert selten die gewünschten Ergebnisse

Vor dem Hintergrund zunehmender Komplexität und schwindender Kompetenzen haben Unternehmen jetzt erkannt, dass Technologie allein nicht alle IT-Probleme löst. Eine Kombination aus MitarbeiterInnen, Prozessen und Technologie ist erforderlich. Dies gilt insbesondere für das Erreichen von Sicherheitsergebnissen. Die schnelllebige, komplexe Bedrohungslandschaft, mit der sich die meisten Unternehmen heute konfrontiert sehen, erhöht die Dringlichkeit und verstärkt die Bedeutung von SLAs für Data Protection und Cyber-Recovery, da die Nichteinhaltung von SLAs Daten und das Unternehmen gefährdet sowie das Risiko von Compliancestrafen mit sich bringt.

Die Beschleunigung von Strategien zur Risikominderung erfordert bewährte Technologie und erfahrene ExpertInnen, die sorgfältig Lösungen zusammenstellen können, die an aktuellen und zukünftigen IT-Infrastrukturanforderungen und SLAs ausgerichtet sind. Eine unzureichende Planung, Bereitstellung und Verwaltung führen unserer Meinung nach unweigerlich zu schlechten Ergebnissen. Dies mag sich nach einer unüberwindbaren Herausforderung anhören, insbesondere für mittelständische Unternehmen, die möglicherweise nicht auf die knappen Ressourcen zurückgreifen können, die sie bei einer erfolgreichen Umsetzung unterstützen könnten.

Übersicht über Dell Product Success Accelerator (PSX)-Services

Dell Technologies hat kürzlich ein neues Product Success Accelerator (PSX)-Serviceangebot angekündigt, mit dem Unternehmen diese Herausforderungen bewältigen können. PSX-Services sind darauf ausgelegt, die Aktivitäten zu rationalisieren, die für die Planung, die Bereitstellung, die Optimierung und den Betrieb kritischer Technologien erforderlich sind, beginnend mit Backup und Cyber-Recovery.

Als etablierter weltweiter Marktführer im Bereich Data-Protection-Lösungen ist Dell Technologies gut positioniert, um Unternehmen bei der Entwicklung und Implementierung zuverlässiger Backup- und Cyber-Recovery-Lösungen zu unterstützen. Dell kann seine ExpertInnen für Backup und Recovery sowie Cyber-Recovery-Vaults in die Umgebung eines Unternehmens holen, um schnell eine End-to-End-Lösung zu planen und zu implementieren. Das PSX-Angebot zeichnet sich durch die Bereitstellung einzigartiger Kompetenzen rund um eine bestimmte Technologie in einem Festpreispaket aus. Dabei wird sorgfältig festgelegt, was für die jeweilige Umgebung erforderlich ist.

⁴ Quelle: Enterprise Strategy Group Complete Survey Results, [Cloud Data Protection Strategies at a Glance](#), Juli 2023.

Beispiele für den KPI-Erfolgsplan

1. Kapazitätsstatus der PowerProtect Appliance
2. Replikationsstatus
3. Scanstatus
4. Front-end-Terabyte-Wachstumsraten
5. Wiederherstellungstrategie

Der Ausgangspunkt von PSX ist die Bereitstellung vorhersehbarer und messbarer Ergebnisse durch die Kombination von qualifiziertem Fachwissen, bewährten Servicemethoden, Technologie sowie End-to-End-Planung, -Bereitstellung und -Betriebsfunktionen. Das unterscheidet sich von anderen Serviceansätzen, die viele Vorteile bieten, aber zu komplex sein können, möglicherweise eine schleichende Ausweitung des Projektumfangs („Scope Creep“) umfassen und für viele mittelständische oder dezentralisierte Unternehmen zu kostspielig sind. Der Umfang aller Komponenten des PSX-Angebots wird vorab festgelegt und dokumentiert, was unserer Meinung nach entscheidend ist.

Der Fokus auf Ergebnisse ist für den Erfolg des PSX-Service Modells von zentraler Bedeutung. Uns gefällt insbesondere die Fokussierung auf die Bereitstellung von Kompetenzschulungen im Rahmen des Pakets und die Zusammenarbeit in einem Planungsworkshop, in dem die ExpertInnen von Dell einen All-inclusive-Plan erstellen, um Daten zu priorisieren und das Bereitstellungsdesign zu validieren. Sie stellen wichtige Beiträge für ein betriebsfähiges Runbook bereit, einschließlich dokumentierter Verfahren und Ratschläge (die für den Erfolg bei einem Notfall wie einem Ransomwareangriff, von zentraler Bedeutung sind). Die Konzentration auf Ergebnisse zeigt sich auch in der Bereitstellung eines KPI-„Erfolgsplans“ (Key Performance Indicator, Leistungskennzahl) mit einem empfohlenen Weg zum Erreichen derselben Zielergebnisse für jeden der verfügbaren PSX-Servicelevel.

Standardmäßige, messbare Performanceziele sind integraler Bestandteil von PSX-Angeboten

KPIs messen die Performance anhand etablierter Kennzahlen, um eine bestimmte Reihe von Aktivitäten zu bewerten, die darauf abzielen, kritische Produktionsdaten eines Unternehmens zu schützen. Durch die Festlegung und Messung von KPIs können Unternehmen die folgenden Ziele erreichen:

- Nachverfolgen der Gesamtperformance bis zu den festgelegten Zielen
- Monitoring von Performancefortschritt und -trends über die Zeit
- Ausarbeiten von Korrekturmaßnahmen nach Bedarf
- Mindern von betrieblichen Risiken
- Begutachten und Kommunizieren des Performancestatus

Auswahlmöglichkeiten und Flexibilität sind ein einzigartiger Aspekt der Produktreihe mit PSX-Serviceangeboten. Das PSX-Serviceangebot umfasst drei Level, die jeweils einen inkrementellen Funktionsumfang bieten (siehe Abbildung 2):

1. Der erste Level, „Ready“, wurde für alle entwickelt, die es vorziehen, viele Aufgaben selbst zu erledigen, aber Unterstützung bei der Planung und Bereitstellung benötigen, um sicherzustellen, dass die Lösung vollständig betriebs- und produktionsbereit ist.
2. Der zweite Level, „Optimize“, umfasst fortlaufende vierteljährliche Bewertungen, um eine optimale Effizienz im Laufe des Jahres sicherzustellen. Dies schließt Tests für eine unterstützte Wiederherstellung ein, in denen ein reales Ereignis simuliert wird.
3. Der höchste Level, „Assist“, bietet schließlich das Fachwissen der ExpertInnen von Dell Technologies, die einen größeren Anteil der täglichen Monitoring- und Betriebsaufgaben übernehmen können, um die Performanceziele der Lösung zu erreichen, Korrekturmaßnahmen zu initiieren und Wiederherstellungsaufgaben nach Anweisung des Kunden zu unterstützen.

Die Level Optimize und Assist sind auf ein ganzes Jahr ausgelegt und bieten eine konsistente Kundenerfahrung, die an vordefinierten KPIs ausgerichtet ist. Da jede Aktivität einem bestimmten Ergebnis zugeordnet ist, sorgt PSX für Kosten- und Bereitstellungseffizienz.

Ein umfangreiches Lösungsangebot

PSX ist ein umfassendes Lösungsangebot für alle Kunden, unabhängig von ihrer Größe oder ihrem Typ. Es ist direkt in der Mitte zwischen herkömmlichen Professional Services und vollständig gemanagten Angeboten angesiedelt und stellt verschiedene Servicelevel bereit.

Dieses Serviceangebot umfasst mehrere Funktionen, sodass Kunden ihre eigene Hardware und Software zusammen mit einem einzelnen PSX-Serviceangebot erwerben können, das konsolidierte Aktivitäten umfasst, die auf das Erreichen eines bestimmten Ergebnisses abzielen.

Abbildung 2: PSX-Serviceoptionen von Dell – Die 3 PSX-Level decken das ganze Spektrum an erforderlichem Fachwissen ab



Quelle: Dell Technologies.

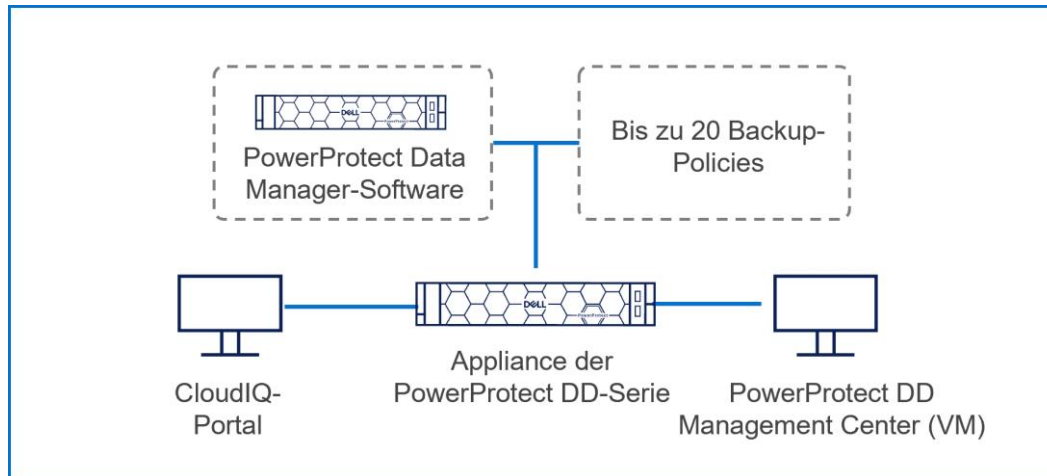
Product Success Accelerator (PSX) for Backup

Dell Technologies bietet ein umfassendes Portfolio an innovativen, bewährten Software- und Appliance-Lösungen, darunter die Appliance der PowerProtect DD-Serie, die PowerProtect Data Manager-Software sowie Zugänglichkeit über das CloudIQ-Portal und PowerProtect DD Management Center.

Die von PSX for Backup angebotenen Services richten sich nach bestimmten Hardware- und Softwarekomponenten auf Lösungsebene. Dieser Service umfasst je nach ausgewähltem Level die anfängliche Planung, Installation, Konfiguration und Aktivierung sowie Bewertungen und betriebliche Unterstützung. Die Festlegung der Anforderungen und erforderlichen Funktionen obliegt den EndnutzerInnen, da der Service auf die jeweilige Data-Protection-Backupumgebung zugeschnitten ist. Vierteljährliche Bewertungen und Tests für eine unterstützte Wiederherstellung sind mit dem Level Optimize verfügbar und bieten die Zuversicht, dass die betrieblichen Ziele erreicht werden können.

Dell PowerProtect DD-Lösungen tragen in Kombination mit PSX for Backup dazu bei, eine unkontrollierte Ausweitung über Standorte, Tools und Technologien hinweg zu vermeiden und Daten für einen verbesserten Betrieb zu konsolidieren. Dies rationalisiert nicht nur Administrationsaufgaben, sondern ist auch eine Voraussetzung für die Einrichtung eines sicheren, isolierten Cyber-Recovery-Vault.

Abbildung 3: PSX for Backup



Quelle: Dell Technologies.

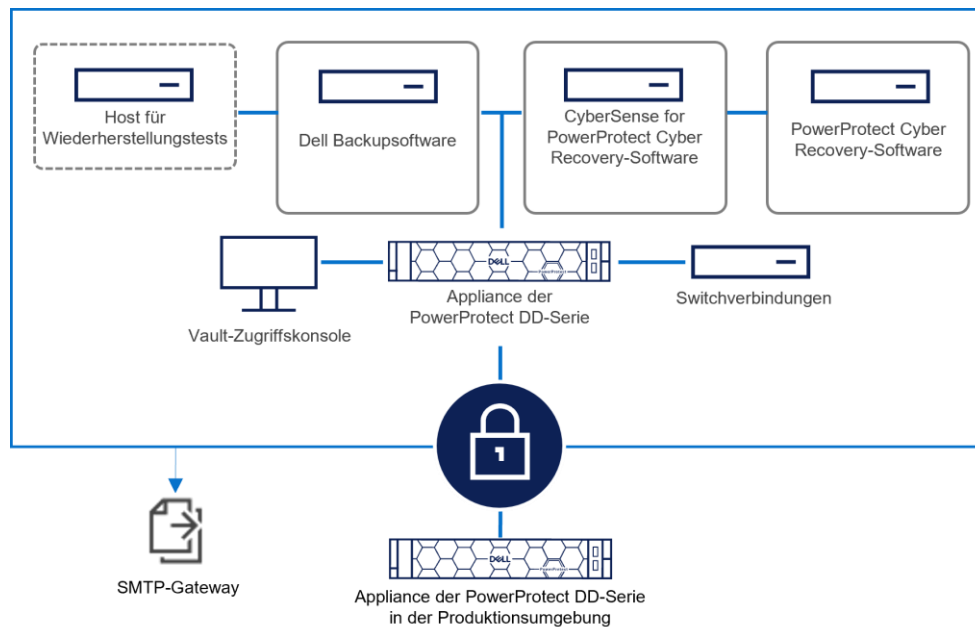
Product Success Accelerator (PSX) for Cyber Recovery

Dell PSX for Cyber Recovery ist eine wichtige Lösung für Ihr Arsenal zur Abwehr von CyberangreiferInnen und zur Verbesserung der Ausfallsicherheit bei Cyberangriffen. Der Service umfasst ein empfohlenes Design und flexible Konfigurationen für einen Cyber-Recovery-Vault. Der PSX-Service ist auf jedem Level auf die Vault-Komponenten ausgerichtet, z. B. die Appliance der PowerProtect DD-Serie und die CyberSense-Software, die nach verdächtigen Aktivitäten in Backupdaten sucht. Darüber hinaus managt die PowerProtect Cyber Recovery-Software die Replikation kritischer Daten aus der Produktionsumgebung in den Vault.

Zu den weiteren Komponenten der Lösung gehören eine Auswahl an Dell Backupsoftware im Vault (PowerProtect Data Manager, NetWorker oder Avamar), ein optionaler Host für Wiederherstellungstests zur Unterstützung von Tests im Vault und eine Vault-Zugriffskonsolle für den Remotezugriff auf den Vault.

Beim höchsten Servicelevel (Assist) unterstützt PSX Kunden bei der Administration und dem Betrieb sowie bei der Erweiterung der Vault-Konfiguration. Der Service umfasst die Konfiguration von Software auf physischen oder virtuellen Servern (Dell PowerEdge oder VxRail).

Abbildung 4: PSX for Cyber Recovery



Quelle: Dell Technologies.

Fazit

Die wachsende Bedrohungslandschaft, mit der die meisten Unternehmen konfrontiert sind, macht die Stärkung der Backup- und Recovery-Funktionen noch dringlicher. Viele haben jedoch Schwierigkeiten, die Ressourcen und das Fachwissen zu erwerben, die für die Entwicklung, Implementierung und Operationalisierung dieser kritischen Risikominderungsstrategien erforderlich sind. Die Implementierung allein reicht nicht aus, da die Operationalisierung von Bewertungen und Tests zur Sicherstellung der SLAs entscheidend für den Erfolg sind. Dies erfordert einen hochgradig messbaren Ansatz mit klaren KPIs und genau definierten Ergebnissen. Wir beobachten in der gesamten Branche eine Vielzahl herkömmlicher Serviceangebote und Projektmodelle, die oft kostspielig sind und komplexe mehrstufige Konfigurationen erfordern. Angesichts der vielen Optionen kann der Beschaffungsprozess kompliziert und unnötig komplex sein.

Die wachsende Produktreihe mit Dell Product Success Accelerator-Services bewältigt diese Komplexität direkt. Sie wurde entwickelt, um die geschäftlichen Herausforderungen im Zusammenhang mit der Implementierung und Operationalisierung kritischer Technologien zu vereinfachen und zu rationalisieren, beginnend mit separaten Serviceangeboten, die sich auf Backup und Cyber-Recovery konzentrieren.

PSX illustriert das kontinuierliche Engagement von Dell, Lifecycle Services zu vereinfachen, eine schnellere Einführung zu ermöglichen und die Effizienz zu steigern sowie gleichzeitig die Budgetanforderungen zu erfüllen. Product Success Accelerators bieten eine perfekte Balance zwischen hochqualifiziertem Fachwissen rund um die Bereitstellung, messbaren Ergebnissen, bewährten Methoden und Kosten.

PSX bietet außerdem hervorragende Möglichkeiten für Dell Partner, sich von der Konkurrenz abzuheben und ergebnisbasierte Lösungen im gefragten Bereich der Backup- und Cyber-Recovery-Lösungen anzubieten. Dabei müssen keine Subject Matter Experts eingestellt werden, da PSX während des gesamten Projekts das Fachwissen von Dell nutzt, um Endkunden einen umfassenden und standardisierten Ansatz zu bieten.

Die Enterprise Strategy Group empfiehlt, hochgradig optimierte Serviceangebote von bewährten Experten wie Dell zu nutzen, um Strategien zur Risikominderung zu beschleunigen.

© TechTarget, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten. TechTarget und das TechTarget-Logo sind Marken oder eingetragene Marken von TechTarget, Inc. und in Gerichtsbarkeiten weltweit registriert. Andere Produkt- und Servicenamen und Logos, einschließlich BrightTALK, Xtelligent und Enterprise Strategy Group, können Marken von TechTarget oder Tochtergesellschaften sein. Alle anderen Marken, Logos und Markennamen sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.


Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die TechTarget für zuverlässig hält, für die TechTarget jedoch keine Gewähr übernimmt. Diese Veröffentlichung kann Meinungen von TechTarget enthalten, die sich jederzeit ändern können. Sie kann Prognosen, Projektionen und sonstige vorausschauende Aussagen enthalten, welche die Annahmen und Erwartungen von TechTarget in Anbetracht der derzeit verfügbaren Informationen darstellen. Diese Prognosen beruhen auf Branchentrends und beinhalten Variablen und Ungewissheiten. Daher übernimmt TechTarget keinerlei Gewähr für die Richtigkeit bestimmter Prognosen, Projektionen oder vorausschauender Aussagen, die hierin enthalten sind.

Jegliche Vervielfältigung oder Weitergabe dieser Publikation, ob ganz oder teilweise, ob in Papierform, elektronisch oder auf andere Weise an Personen, die nicht zum Erhalt dieser Publikation berechtigt sind, stellt ohne die ausdrückliche Zustimmung von TechTarget einen Verstoß gegen das US-amerikanische Urheberrecht dar und wird zivilrechtlich und gegebenenfalls strafrechtlich verfolgt. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Client Relations unter cr@esg-global.com.

Informationen zur Enterprise Strategy Group

Die Enterprise Strategy Group von TechTarget bietet fokussierte und umsetzbare Marktinformationen, nachfrageorientierte Studien, Beratungsdienste durch Analysten, GTM-Strategieberatung, Lösungsvalidierungen und kundenspezifische Inhalte, die den Kauf und Verkauf von Unternehmenstechnologie unterstützen.

 contact@esg-global.com

 www.esg-global.com