

Ausblick 2020 von Florian Malecki, International Product Marketing Director, StorageCraft

Florian Malecki, International Product Marketing Director von StorageCraft, gibt Prognosen für das Jahr 2020. Neben der Entwicklung von Ransomware sieht er auch die Themen Converged Infrastructure und den Vendor Lockin als wichtige Themen für das kommende Jahr.

Ransomware trifft auf seine Nemesis: Blockchain

Während es noch eine Zeit dauern kann, bis die Blockchain auf den Finanzmärkten oder in anderen Anwendungen Fuß fasst, wird sie bei der Verhinderung von Ransomware-Angriffen ganz schnell und konkret an Bedeutung gewinnen. StorageCraft beispielsweise hat bereits heute schon ein Blockchain-Dateisystem implementiert und ist damit dem Rest der Branche einen Schritt voraus. Es handelt sich um ein unveränderliches Dateisystem, bei dem Daten nicht durch Ransomware überschrieben oder gelöscht werden können. Als „at rest“ bezeichnet man die vollständig prüfbare, unveränderliche Sicht auf historische Daten, so dass Unternehmen auch in verteilten Umgebungen wissen, ob, wann und wo eine Ransomware-Infektion aufgetreten ist. Die Fähigkeit, auch unveränderliche Snapshots von Daten bereitzustellen, bedeutet zudem, dass Daten in den Zustand vor einer Ransomware-Attacke zurückgebracht werden können.

Konvergente Infrastrukturen zahlen sich aus

Für Anwender, die frühzeitig auf konvergente Dateninfrastrukturen gesetzt haben, werden sich die Investitionen in Bezug auf Wirtschaftlichkeit, Skalierbarkeit und Agilität auszahlen. Dies wird die Entwicklung des Marktes für konvergente Dateninfrastrukturen beschleunigen und die etablierten Anbieter aufschrecken, die ihre Geschäftsmodelle darauf ausgerichtet haben,



für alles eine andere Produktlinie anzubieten. Anwender werden es zukünftig nicht mehr hinnehmen für Lösungen von Anbietern zu zahlen, die ihre Produktlinien einfach immer wieder aufspalten. Ergo – wir werden schon bald den Anfang vom Ende der Anbieter von Silo-Infrastrukturen sehen.

Der Channel ist vor einem ungewollten Vendor Lockin gewarnt

Der M&A (Mergers and Acquisitions)-Zyklus setzt sich im MSP-Bereich fort und MSPs werden für ihr Wachstum und die vertikale Expansion andere Unternehmen übernehmen. Während MSPs fusionieren und sich konsolidieren, sollten sie auch der Konsolidierung auf der Lieferantenseite besondere Aufmerksamkeit schenken. Denn MSPs könnten ein böses Erwachen erleben, wenn sie unbeabsichtigt innerhalb einer Technologieplattform konsolidiert werden – also nicht aus freien Stücken, sondern aufgrund einer Konsolidierung auf dem Lieferantenmarkt. MSPs sollten sich deshalb vor einer ungeplanten Bindung an bestimmte Anbieter in Acht nehmen und sicherstellen, dass sie sich stets für den Branchenbesten und die wirtschaftlichste Variante entscheiden können. Im Gegensatz zum Wettbewerb bietet StorageCraft einen einzigen Technologie-Stack für MSPs, die ihr Business-Continuity-Portfolio standardisieren wollen. Darüber hinaus bietet StorageCraft einen „fit-in, stand-out“-Ansatz, bei dem sich die Lösungen auch als Best-of-Breed-Optionen für Datenmanagement, Schutz und Wiederherstellung präsentieren.



Unternehmenskontakt

Jock Breitwieser
StorageCraft Technology Corp.
+1 408.800.5625
jock.breitwieser@storagecraft.com

Agenturkontakt

TC Communications
Arno Lücht
+49 (8081) 9546-19
Thilo Christ
+49 (8081) 9546-17
storagecraft@tc-communications.de
www.tc-communications.de

