



BIG DATA, BI EN IOT

# 'UNITRENDS IS MEER DAN EEN BACK-UP VENDOR'

**Daniël van den Eijnden**  
EMEA Channel  
Partner Manager

**Bedrijven stellen steeds hogere eisen aan hun back-upoplossing. Bij rampspoed moet een bedrijf snel weer door kunnen. Bovendien moet de back-up voldoen aan de strenge GDPR-regels. Unitrends ziet kansen in deze markt en breidt uit in Nederland.**

Tekst Dirkjan van Ittersum

**H**et is dringen op de markt voor back-upoplossingen. Er zijn maar liefst 2.000 venders actief, vertelt EMEA Channel Partner Manager Daniël van den Eijnden. Hij is sinds twee jaar actief voor Unitrends. De overvolle markt weerhoudt het bedrijf er niet van ambitieus de markt tegemoet te treden. Wereldwijd zijn er al 8.000 partners. In ons land is het aantal actieve partners nog een bescheiden tien stuks. Dat aantal moet omhoog, want de back-up- en recovery specialist wil groeien in de Benelux.

## Alle segmenten

Misschien wel het opvallendste aan het aanbod van Unitrends is de brede ondersteuning. "Op dit moment werkt ons systeem op meer dan honderd platformen", zegt van den Eijnden. "Uiteraard horen daar Windows en macOS bij, maar ook veel Linux-distributies. Daarmee kunnen we de volledige markt bedienen."

Unitrends levert zijn back-upoplossing aan zowel kleine als grote bedrijven.

"Om een indruk te geven: onze hardware begint bij een unit van 2 terabyte. De grootste versie is 180 terabyte. Door additionele boxen toe te voegen kan dat verder worden opgeschaald. Ook ons software- en cloudbaanbod kan kleine en grote klanten aan. We hebben vooral klanten in het mkb en daarboven. Nederlandse voorbeelden zijn Sligro en VU Medisch Centrum."

Eindklanten kunnen kiezen voor zowel hardware, software als back-up in de cloud. "Ook een combinatie van die drie is mogelijk", legt van den Eijnden uit. Unitrends is 100 procent kanaalgedreven en werkt al met verscheidende partners samen. Het bedrijf zoekt proactief samenwerking met bijvoorbeeld nichespelers en spelers die specifieke regio's bedienen.

## Disaster recovery

De oplossing van Unitrends omvat niet alleen back-up, maar ook disaster recovery. "Een essentieel onderdeel", vertelt van den Eijnden. "Je kunt wel een

back-up hebben, maar dat is zinloos als deze in geval van nood niet bruikbaar blijkt te zijn. Dergelijke risico's kunnen het einde betekenen van een organisatie. Onze oplossing test direct na het maken van de back-up of het recoverable is. Wij noemen dit Recovery Assurance. We letten zowel op Recovery Point Objective (RPO) als Recovery Time Objective (RTO). Anders gezegd: kunnen alle gegevens ook daadwerkelijk hersteld worden en binnen welke tijd is dat mogelijk?"

Van den Eijnden raadt bedrijven aan een recovery-disasterplan op te stellen waarin deze onderwerpen aan bod komen. "In zo'n plan staat hoeveel gegevens er maximaal mogen ontbreken in een back-up op het moment van falen van IT-infrastructuur. Welk verlies acceptabel is, hangt samen met het belang van data in een organisatie. Een financiële instelling zal hoge eisen stellen. Het gaat dan om minuten of zelfs seconden. Een bakker om de hoek stelt andere eisen. Die vindt misschien 48 uur aan gemiste data nog acceptabel. Uiteraard hangt daar een ander prijskaartje aan."

"In een Service Level Agreement (SLA) worden hierover afspraken gemaakt. Als een recovery heel snel moet gebeuren, kan het nuttig zijn om onze cloudservice te gebruiken als tijdelijke oplossing.



Daniël van den Eijnden

Dit maakt onderdeel uit van onze service Disaster Recovery As A Service (DRAAS). In nood kan direct worden uitgeweken naar de DRAAS-locatie van Unitrends. De cloudoplossing wordt gebruikt totdat alles terug gezet is naar de oude of een tijdelijke uitwijklocatie. Hierbij ondersteunt de Data Recovery Assistant (DRA). Als de oude locatie niet meer bestaat, is een bare-metal restore (hardware-onafhankelijke restore) een optie."

## Ransomware

De recent ingevoerde GDPR heeft ook bij Unitrends voor wat hoofdbreken gezorgd. "GDPR bepaalt dat data van een individuele gebruiker verwijderd moeten worden uit de back-up als iemand daarom vraagt. Technisch gezien is dat vrij ingewikkeld, maar we hebben dat doorgevoerd waardoor we nu volledig voldoen aan de GDPR-bepalingen."

Overigens heeft Unitrends al enkele jaren meerdere eigen datacenters, waaronder in Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Australië en Amerika. "Ook dat helpt ons bij het voldoen aan de GDPR."

Ransomware is eveneens een hot topic. "Bedrijven zien hierdoor meer dan ooit het belang van een goede back-up. We lossen de dreiging van ransomware op met onze ransomware detection. Als er normaal gesproken 5.000 bestanden zijn gewijzigd in een back-up en nu opeens 15.000 dan is er het vermoeden van een ransomware-aanval. Op zo'n moment krijgt de IT-beheerder een alarmmelding waarop hij kan besluiten om de back-up te stoppen. Als er daadwerkelijk sprake is van een ransomware-besmetting kan de vorige back-up worden teruggezet."

Unitrends heeft de ambitie om uit te groeien tot een belangrijke back-upspeler

## De oplossing van Unitrends omvat niet alleen back-up, maar ook disaster recovery

in de Benelux. Het bedrijf wil daarom uitbreiden met partners in verschillende segmenten en regio's. Partners krijgen toegang tot een portal met informatie, inclusief een e-learningssysteem waar zowel sales als technische trainingen staan. Een partner kan de silver, gold of platinum status verkrijgen. Dit hangt mede samen met het volgen van bepaalde trainingen en het behalen van salesdoelstellingen. Door tijdelijke acties op hardware-units kan een partner de verkoop aanjagen. Als het bedrijfsbeleid dit toestaat krijgen accountmanagers een vergoeding bij het behalen van bepaalde targets. «

Daniël van den Eijnden werkt sinds 2016 voor Unitrends. Het Amerikaanse bedrijf begon in de jaren '80 als hardwarevendor, maar voegde daar afgelopen decennia software en een clouddienst aan toe. Onlangs werd bekendgemaakt dat Unitrends samengaat met Managed Service Provider Kaseya. Door het aanbod te integreren kan Kaseya een volledige end-to-end IT-beheeroplossing leveren.

Voor zijn baan bij Unitrends werkte Van den Eijnden bij verscheidende organisaties waar hij in de afgelopen tien jaar de fijne kneepjes van het IT-vak leerde. Hij werkte bij verschillende IT-vendors en was daarbij altijd verantwoordelijk voor het partnerkanaal. Bij Unitrends heeft hij een uitgebreid aantal landen onder zijn hoede in heel Europa. "Dat geeft een mooie uitdaging", zegt Van den Eijnden. "Om te zorgen dat alle regio's goed ondersteund worden, vereist dit een goede planning van de agenda. Wij willen verder groeien in Nederland en gezamenlijk met het Unitrends-team gaan wij ons hiervoor inzetten."