

GDS: AUF WACHSTUMSKURS MIT NovaBACKUP XSP

Zusammenfassung

Die GDS – Gesellschaft für Datenverarbeitungssysteme und –support mbH bietet seit 16 Jahren Full-Service rund um Computer, Netzwerk und Internet. Als neuen Absatzmarkt entdeckte die GDS Anfang 2009 die Sicherung von Daten und fand in NovaStor den perfekten Partner. Denn NovaStors Produkte bieten nicht nur eine zuverlässige Datensicherung, sondern eröffnen auch zahlreiche Möglichkeiten der Kundengewinnung.

Mehrwert: Backup-Dienst

Als etablierter Anbieter mit existierendem Kundenstamm suchte die GDS eine SaaS-Lösung, die sich als Ergänzung des existierenden Angebots eignete. Handwerksbetriebe, die z.B. eine kaufmännische Software benutzen, erzeugen Inhalte, die vor Verlust geschützt werden müssen.

Die Sicherung von Daten als Dienst bietet sich zudem an, da Aufbau und Pflege einer eigenen, professionellen Infrastruktur für den Endanwender großen personellen und finanziellen Aufwand erfordern, so dass die GDS mit Backup als Dienst einen klaren Mehrwert bietet.

Zu den weiteren Anforderungen von GDS an eine SaaS-Lösung zählten insbesondere:

- ✓ Eine leichte Handhabung der Anwendung durch die Endkunden für hohe Kundenzufriedenheit und niedrigen Schulungs- und Support-Aufwand
- ✓ Stabile Technologie, Einhaltung von Verschlüsselungsstandards und hohe Übertragungsgeschwindigkeit zur Gewährung von Service Leveln wie z.B. die Verfügbarkeit des Dienstes
- ✓ Eignung zur Vermarktung des Dienstes: Neben Anpassungen der Anwenderoberfläche an den Firmenauftritt der GDS sollte die neue SaaS-Lösung auch bei der Gewinnung neuer Kunden helfen.

5 Gründe für NovaStor

- Lokales & Online-Backup in einer einzigen Anwendung
- Automatisierte Lead-Generierung
- Stabile Software mit hohen Standards
- Sichere Datentransfers
- Leichte Handhabung

"Mit NovaBACKUP xSP haben wir nicht nur unsere Bestands- und Neukunden überzeugt, sondern uns auch den Handel als Vertriebskanal erschlossen. NovaStors Produktstrategie ist bei uns als erfolgreiches Vertriebskonzept aufgegangen."
(Karl Ebner, Geschäftsführer von GDS)

Zitat



"Die Stabilität von NovaBACKUP xSP bietet uns einen doppelten Vorteil: Unsere Administratoren müssen kaum etwas dafür tun, dass unsere Kunden überdurchschnittlich hohe Service Level genießen. NovaBACKUP xSP unterstützt uns bei der klaren Abgrenzung von anonymen Billig-Angeboten aus dem weltweiten Netz."
(Karl Ebner, Geschäftsführer von GDS)

Als neuen Absatzmarkt entdeckte die GDS 2009 die Online-Sicherung und lancierte Mitte 2009 GDS Online Backup. Das Angebot ist verfügbar unter www.online-sicherung.net.

Backup-Kunden: 200 Offline,
(Stand 01.2010) 100 Online

Technische

Spezifikationen:

Geschwindigkeit: 12 MB / Sek

Service-Verfügbarkeit: 24/7 (99,8%)

IT-Umgebung: Redundante
Datenspeicherung
in zwei Rechen-
zentren

Speicherplatz gesamt: 10 TB (erweiterbar)

Betriebssysteme: Windows

Sicherheit und Einsparungen überzeugen

Der Dienst, den GDS mit NovaBACKUP xSP lanciert hat, ermöglicht Kunden, ihre Daten orts- und zeitungebunden zu sichern. Die zu sichernden Daten werden mit NovaStors Technologie bereits vor dem Versand auf dem Client-Rechner komprimiert und verschlüsselt. Durch das 256 Bit AES-Verschlüsselungsverfahren bietet GDS OnlineBackup dabei ein Höchstmaß an Sicherheit.

Im eigenen Rechenzentrum unterhält die GDS eine redundante Backup-Infrastruktur. Die doppelte Speicherung sichert die Verfügbarkeit der Daten. So bietet GDS den Kunden eine weit höhere Datensicherheit als ein Handwerksbetrieb oder andere IT-fremde Unternehmen sie ohne massive Investitionen erzielen könnten.

NovaStor und GDS: Ein SaaS-Dienst überzeugt dreifach

Mit NovaStors Kombination von lokaler und Online-Datensicherung verschaffte sich GDS ein schlagkräftiges Verkaufsargument. Bevor die eigentliche Vermarktung des Dienstes begann, konnte GDS allein über den alltäglichen Kundenkontakt in nur drei Monaten mehr als 50 **Bestandskunden** für die Datensicherung als Dienst mit NovaBACKUP xSP gewinnen. Da das Angebot sich als Selbstgänger erwies,

entschied GDS, für den weiteren Vertrieb auf den **Channel** als einen Multiplikator zu setzen. Mittlerweile hat GDS sich erfolgreich als Distributor positioniert. Dabei überzeugt GDS Händler mit einem Konzept, das neben Margen beim Lizenz-Verkauf auch regelmäßige, monatliche Einnahmen mit SaaS-Diensten ermöglicht. Als Distributor nutzt GDS das gesamte NovaStor-Portfolio: GDS vertreibt NovaBACKUP-Lizenzen zum Sichern einzelner Arbeitsplätze und Server auch mit SQL und Exchange.

Einen weiteren Multiplikator lieferte NovaStor GDS mit dem **Strategic Growth Paket**. Über einen eigenen Storage Device Driver wurde der Storage-Dienst von GDS in NovaStors Datensicherungen für Arbeitsplätze und Server, NovaBACKUP 11 Professional, Server und Business Essentials, integriert. Im Ergebnis finden sämtliche NovaBACKUP-Nutzer in ihrer Datensicherung das Angebot von GDS, wenn sie Daten per Online-Backup auslagern und schützen wollen.

NovaStor ermöglicht Neugeschäft

GDS hat mit NovaStor einen strategischen Partner gefunden, der dem Unternehmen den Einstieg in ein neues und wirtschaftlich sehr interessantes Geschäftsfeld ermöglichte.

NovaStor hat GDS mit seiner SaaS-Technologie NovaBACKUP xSP und den Lizenzen für die Einzelplatzlösung NovaBACKUP ein breites Portfolio für vielfältige Datensicherungsangebote geliefert. Die Datensicherung auf lokalen Speichermedien kann mit klassischen Lizenzen als alleinige Lösung oder in Kombination mit Online-Sicherungen angeboten werden. Praktisch: Alle Angebote werden über eine einzige NovaStor-Schnittstelle bereitgestellt und aktiviert.

Mit GDS' SaaS-Dienst zum Sichern von Daten und dem Angebot an klassischen Lizenzen können Händler sich im Bereich Cloud-Computing positionieren, ohne selbst ein Rechenzentrum und einen Dienst betreiben zu müssen. Händler können über das GDS-Reseller-Modell monatlich wiederkehrende Einnahmen mit bis zu 40% Marge generieren.

Wirtschaftliche Vorteile

- *Niedriger Schulungs- und Supportaufwand*
- *Integrierte Kundengewinnung*
- *Einfache Administration, niedriger Arbeitsaufwand*
- *Anwendungsoberfläche im GDS-Design*
- *Optimal für Channel-Vertrieb*



NovaStor Software AG
Baarerstrasse 20
CH-6304 Zug
Tel +41 (41) 712 31 55
Fax +41 (41) 712 31 56

NovaStor GmbH
Neumann-Reichardt-Str. 27-33
D-22041 Hamburg
Tel +49 (40) 638 09 0
Fax +49 (40) 638 09 29

NovaStor Corporation
29209 Canwood St. Suite 200
Agoura Hills, CA 91301 USA
Tel +1 (805) 579 6700
Fax +1 (805) 579 6710