

Preisbildung auf Basis der Wiederherstellungsleistung: eine innovative Art, das Unternehmenswachstum voranzutreiben



Asigra stellt ein dramatisches, neues Preisparadigma für Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Software vor, das Ihr Unternehmen von anderen absetzen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern kann.

Anbieter von Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Lösungen sehen sich heutzutage mit einem schwierigen, sich schnell verändernden Markt konfrontiert. Durch den zunehmenden Preisdruck und die Kommodifizierung von Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Lösungen hat sich das Wettbewerbsklima stark aufgeheizt. Asigra betrachtet diese Herausforderungen als Katalysatoren des Wandels.

Wir verstehen, dass Kostenreduktionen bei Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Software eine Notwendigkeit sind. Zugleich ist es für Dienstleister wichtiger als je zuvor, ihren Kunden die bestmöglichen Technologien anzubieten. Angesichts des raschen Datenwachstums, der zunehmenden Bedeutung von Daten im Geschäftsbetrieb, mobiler Arbeitskräfte, „bring-dein-eigenes-Gerät“ (BYOD)-Jobs und der immer größeren Beanspruchung von Software-as-a-Service (SaaS)-Anwendungen ist ein umfassender Datenschutz von entscheidender Bedeutung. Aus dem Grund suchen Unternehmen nach kostengünstigeren Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Lösungen, die ihrem wachsenden Bedarf gerecht werden.

Einführung der Preisbildung auf Basis der Wiederherstellungsleistung

Als Antwort auf diese Herausforderung führt Asigra das Recovery License Model® ein. Dieses neue Preisparadigma zielt darauf ab, Ihnen und Ihren Kunden unmittelbare Ersparnisse zu liefern, geht jedoch weit über einen einfachen Preisnachlass hinaus. Im Wesentlichen geht es beim Recovery License Model (Wiederherstellungs-Lizenzmodell) um Fairness und um die Anpassung an den wahren Geschäftswert. Der Zweck der Datensicherung und -wiederherstellung besteht darin, wichtige Daten nach einem Datenverlust wiederherzustellen. Der wahre Wert liegt dabei in der Wiederherstellung, nicht in der Sicherung, und wir sind der Meinung, dass es unfair ist, dass die derzeit verwendeten Preismodelle nicht berücksichtigen, wie wenige Daten tatsächlich wiederhergestellt werden.

Innovative Preisbildung für Dienstleister

Wir sind der Meinung, dass die Kosten für Ihre Datensicherungs- und Wiederherstellungs-Software auf Basis der wiederhergestellten Daten berechnet werden sollte. Derzeit gehen Anbieter davon aus, dass bei allen Kunden 100% der verlorenen Daten wiederhergestellt werden. Die tatsächliche Leistung wird ignoriert. Sie verwahren in Ihren mandantenfähigen Datenspeichern die gesicherten Daten vieler Kunden, wobei für jeden dieser Kunden pro Jahr unterschiedliche Datenmengen wiederhergestellt werden. Bei einigen Kunden kommt es vielleicht zu einem katastrophalen Datenverlust, während andere gar keine Wiederherstellung benötigen. Die insgesamt für alle Ihre Kunden wiederhergestellte Datenmenge ist daher sehr gering. Unsere Marktforschung zeigt, dass für die meisten mittelständischen und großen Unternehmen pro Jahr weniger als 10% ihrer Daten wiederhergestellt werden¹. Warum sollten Sie also für eine aggregierte Wiederherstellungsrate von 100% bezahlen müssen?

Das Recovery License Model von Asigra ist ein leistungsbezogenes Modell, das die Gesamtmenge der Daten, die von Ihren Kunden pro Jahr wiederhergestellt werden, berücksichtigt. Da der Schwerpunkt bei diesem Preismodell nicht auf der Datenmenge, sondern auf dem Prozentsatz der wiederhergestellten Daten liegt, sind die Kosten weit geringer und zugleich fairer. Wiederherstellungskosten können von Jahr zu Jahr unterschiedlich sein. Aus dem Grund haben wir in das Modell eine Ober- und eine Untergrenze eingebaut, sodass die Kosten der Wiederherstellung beschränkt und vorhersehbar sind. Da der Prozentsatz der wiederhergestellten Daten überdies auf den gesamten Kundenstamm verteilt wird, ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass sich die Wiederherstellungskosten erheblich ändern. Das Risiko wird damit faktisch auf alle Kunden verteilt, ähnlich wie bei einer Versicherung.

Zur Messung der Wiederherstellungsleistung hat Asigra eine firmeneigene Tracking-Software entwickelt. Der Recovery Tracker™ von Asigra ist eine leistungsfähige Analyse-Engine zur Verfolgung der Schadensfälle Ihrer Kunden, die außerdem einen Einblick in die Quelle, Ursache, Häufigkeit und den Umfang der Schadensfälle bietet. Dank dieser Information kann für die Wiederherstellung auf Grundlage der von allen Kunden insgesamt beanspruchten Wiederherstellungsleistung ein fairer Preis berechnet werden.

Wiederverkauf des Recovery License Models von Asigra an Ihre Kunden

Das Recovery License Model von Asigra wurde jedoch nicht nur dazu konzipiert, Dienstleistern wie Ihnen Ersparnisse und faire Preise anzubieten, sondern auch als eine Strategie zur Akquisition neuer Kunden und zur Festigung bestehender Kundenbeziehungen. Die auf die Wiederherstellungsleistung bezogene Struktur dieses Modells ermöglicht es Ihnen, Ihren Kunden fairere Preise zu bieten. Zusätzlich können Sie die wertschöpfende Technologie des Recovery Trackers von Asigra anbieten, mit dem Kunden ihre betriebliche Effizienz verbessern und mit der Zeit weitere Ersparnisse realisieren können.

Die Einsparungen bei der Datensicherung und -wiederherstellung versetzen den Kunden in die Lage, einen größeren Anteil seines Budgets für andere strategische Initiativen zu verwenden, z.B. für Geschäftskontinuität und Wiederherstellungen nach einem Notfall (Disaster Recovery). Für Sie ist dies eine Gelegenheit, dem Kunden zusätzliche Dienstleistungen zu verkaufen. Die Einsparungen durch das leistungsbezogene Preismodell schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten, die Sie zusammen mit Ihren Kunden erforschen können.

¹ ESG-Marktforschungsumfrage v. 2013

Unternehmenswachstum durch innovative Preisbildung und Analytik

Den bestehenden Zustand ändern

Der Markt für die Datensicherung und -wiederherstellung ist historisch gesehen von einer großen Kundentreue geprägt. Unternehmen und ihre Sicherungslösungen sind oftmals schwer voneinander zu trennen. Unternehmen tendieren überwiegend dazu, am Vertrauten festzuhalten, was in Bezug auf neue Chancen zu einem hohen Grad an Kundenträgheit geführt hat. Aus dem Grund ist es bisher schwierig gewesen, neue Kunden zu gewinnen, solange keine Datenkatastrophen oder technischen Störungen auftraten. Dennoch sind innovative Lösungen für geschäftliche Probleme selbst unter schwierigen Marktbedingungen schon seit jeher Katalysatoren für Veränderungen.

Wir glauben, dass unser Recovery License Model und die wertschöpfenden Analysefunktionen des Recovery Trackers Neuerungen sind, die diese Barrieren durchbrechen und zum Wachstum Ihres Unternehmens beitragen können. Für viele Firmen sind die Kosten der Datensicherung und -wiederherstellung bereits zu hoch geworden. Angesichts des aktuellen Trends zu immer mehr Daten befürchten Unternehmen, dass diese Kosten in der Zukunft eine noch größere Belastung bilden werden. Die möglichen Auswirkungen einer Betriebsstörung infolge Datenverlust stellen ebenfalls eine wachsende Bedrohung dar. Es besteht ein Bedarf an einem intelligenteren, proaktiveren Datenschutz, jedoch fehlen den Firmen dazu die notwendigen Werkzeuge.

Das Recovery License Model und der Recovery Tracker von Asigra zielen direkt auf diese Belastungen und Ängste ab, mit denen sich mittelständige Firmen und große Unternehmen heute konfrontiert sehen. **Zu diesem Zweck konzentrieren wir uns auf drei Schlüsselkonzepte: (1) nachhaltige Einsparungen, (2) Fairness und (3) intelligenterer Datenschutz.** Dies sind die vordringlichsten Themen auf dem Datensicherungs- und Wiederherstellungsmarkt, und wir sind der Meinung, dass Sie sich als Dienstanbieter einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können, wenn Sie ein auf diesen Konzepten basiertes Preismodell anbieten.

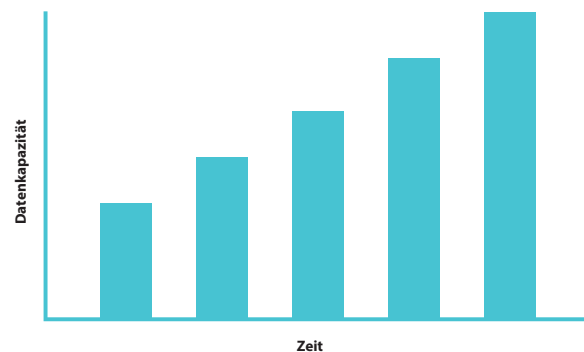
Um diesen Ansatz zu validieren und die Schlüsselemente des zum Patent angemeldeten Recovery License Models von Asigra zu planen, befragten wir führende Branchenanalysten, führten eine umfangreiche Marktforschungsstudie mit über 400 Käufern von IT-Produkten für Großunternehmen durch und hielten kontrollierte Probeläufe ab. Dabei erfuhren wir eine ganze Menge über die Antriebsfaktoren, die beim Einkauf von Datensicherungs- und Wiederherstellungsprodukten ins Spiel kommen. Diese Erkenntnisse nutzten wir sodann bei der Entwicklung des Recovery License Models.

1 Blickpunkt nachhaltige Einsparungen: die Befürchtungen der Kunden beilegen

Unsere Forschungsarbeiten mit der Enterprise Strategy Group (ESG) ergaben, dass der Datenumfang alljährlich um mindestens 20% ansteigt². Vielen Unternehmen sind die Kosten der Datensicherung und -wiederherstellung bereits zu hoch. Sie fordern niedrigere Preise, und diese Forderungen werden immer stärker werden, je schneller sich diese Datenexplosion ausweit.

Laut Schätzung der IDC wird die insgesamt erzeugte und reproduzierte digitale Datenmenge im Jahr 2013 4 Zettabyte erreichen, 50% mehr als im Jahr 2012 und beinahe das Vierfache der Menge von 2010³.

Die Angst vor den Kosten dieses raschen Wachstums ist auf dem Markt weit verbreitet, vor allem bei großen Unternehmen. Ausgerüstet mit dem Recovery License Model sind die Asigra Hybrid Partners für diesen Kundenkreis besonders attraktiv. Das wiederherstellungsbasierte Preismodell von Asigra zielt speziell darauf ab, die Kosten dieses raschen Datenwachstums unter Kontrolle zu halten.



Ihre Konkurrenten mögen kurzfristige Preiszugeständnisse anbieten, um ihre Kunden zu beschwichtigen, diese einfachen Rabatte tragen jedoch wenig dazu bei, tieferliegende Bedenken auszuräumen. Angesichts der Fixkosten für Softwareentwicklung, Speicherhardware und die sogenannten „Pipe, Power, Ping“-Rechenzentren wird es bei den Sicherungspreisen immer eine Untergrenze geben. Eine Obergrenze gibt es beim Datenwachstum dagegen nicht. Das bedeutet, dass rasch anwachsende Sicherungsvolumen weiterhin Budgets strapazieren werden. Was der Datensicherungs- und Wiederherstellungsmarkt braucht, ist eine fundamentale, innovative Änderung der zugrundeliegenden Preisstruktur. Das Recovery License Model von Asigra bietet eine nachhaltigere Lösung, die die Befürchtungen und Werte der mittelständigen Kunden und großen Unternehmen direkt anspricht.

Während Kosteneinsparungen bei der Datensicherung und -wiederherstellung zweifellos eine Priorität sind, können Firmen nicht auf Budgetkonsistenz und Vorhersagbarkeit verzichten. Unsere Forschung und Analyse zur Entscheidungsfindung ergaben, dass IT-Käufer sogar auf Lösungen, die Einsparungen versprechen, verzichten, wenn dadurch zu große Preisschwankungen entstehen würden. Das bedeutet, dass leistungsbezogene Preise so strukturiert sein müssen, dass Unternehmen die Vorteile nutzen können, ohne negative Auswirkungen auf das Budget zu befürchten.

² ESG-Marktforschungsumfrage v. 2013

IDC-Bericht v. 2013.Competing on the 3rd Platform

Das Recovery License Model von Asigra bietet eine nachhaltigere Lösung, die die Befürchtungen und Werte der mittelständigen Kunden und großen Unternehmen direkt anspricht.

Bei der leistungsbezogenen Preisbildung gibt es grundsätzlich immer Kostenschwankungen. Um sowohl die Einsparungen als auch die Vorhersagbarkeit des Budgets zu gewährleisten, beinhaltet das Recovery License Model von Asigra klare Kostengrenzen sowie eine Verzichtleistung für die größte Wiederherstellung einer jeden Lizenzperiode, damit ein Katastrophenfall sich nicht auf die Kosten der darauffolgenden Lizenzperiode auswirkt. Das bedeutet, dass die Kosten von Jahr zu Jahr schwanken können, jedoch nur innerhalb einer festgelegten Ober- und Untergrenze. Unsere Umfrage zeigte, dass diese Art von 'festgelegter', leistungsbezogener Preisbildung für IT-Käufer äußerst wünschenswert ist. Die für das Recovery License Model festgelegten Kostengrenzen sind den Präferenzen angepasst, die von den Käufern in unseren Recherchen genannt wurden.

Des Weiteren wurde das Modell so strukturiert, dass die Kosten nach der ersten Lizenzperiode nur entweder sinken oder gleich bleiben können. Die Wiederherstellungsleistung wird in der ersten Lizenzperiode gemessen, und die Einsparungen für die darauffolgende Periode hängen vom Prozentsatz der wiederhergestellten Daten ab. Nach der ersten Lizenzperiode besteht die Möglichkeit, Kosten zu sparen, ohne das Risiko erhöhter Kosten.

Noch eine Bemerkung zum Abschluss: Das Recovery License Model von Asigra ist darauf angelegt, Datenkatastrophen nicht zu bestrafen. Diese Maßnahmen gewährleisten, dass das Modell Einsparungen auf Grundlage der Leistung bietet, ohne die Budgetkonsistenz und -vorhersagbarkeit zu beeinträchtigen.

2 Blickpunkt Fairness: Warum sie für Ihre Kunden wichtig ist

Forschungen zum wirtschaftlichen Verhalten haben gezeigt, dass der Mensch ein starkes Verlangen nach Fairness besitzt und oft bereit ist, Geld auszugeben, um einen wahrgenommenen Zustand von Fairness zu erzielen oder zu erhalten⁴. Das Recovery License Model spricht dieses Verlangen an und bietet gleichzeitig Kosteneinsparungen. Unsere empirische Forschung zeigte, dass faire Preise für Kunden im Datensicherungs- und Wiederherstellungsmarkt von großer Bedeutung sind.

Das Recovery License Model von Asigra trennt die Lizenzkosten für die Sicherung und die Wiederherstellung, sodass Unternehmen nicht mehr länger für Wiederherstellungen zahlen müssen, die sie nicht durchführen. Wenn Sie dieses Modell an Ihre Kunden weitergeben wollten, würden sie von ihnen einen Fixpreis pro GB

für die Datensicherung verlangen und einen separaten Preis für die Wiederherstellung, der auf der Wiederherstellungsleistung basiert, die anhand des Recovery Tracker gemessen wird.

Wir wissen, dass Disaster-Recovery-Übungen eine weitere wichtige Leistung sind, die Sie Ihren Kunden anbieten. In Einklang mit dem Schwerpunkt auf Fairness unterscheidet das Recovery License Model von Asigra zwischen Wiederherstellungen im Produktionsumfeld und DR-Übungen, um zu verhindern, dass die Übungen sich auf das Performance Score des Kunden auswirken. Für die Übungen würde der Kunde dabei separat je nach Bedarf zahlen. Dazu würde der Kunde so, wie er es auch jetzt tut, die Übungen einfach im Voraus ansetzen.

Eine fairere Preisbildung war eine der wichtigsten Motivationen für den Entwurf des Recovery License Modells. Wir glauben, dass unsere Partner ihren bestehenden Kunden mit diesem Modell einen besseren Wert anbieten und gleichzeitig neue Kunden gewinnen und engere Kundenbeziehungen entwickeln können.

3 Intelligenterer Datenschutz

Mit dem Recovery License Model können Sie Ihren Kunden mehr bieten als nur Kosteneinsparungen. Unser neues, von der Auswertung der verwendeten Wiederherstellung angetriebenes Preisparadigma bietet dem Kunden die Möglichkeit, die Rolle des Datenschutzes völlig umzudenken. Ihre Datensicherungs- und Wiederherstellungsdienste sind jetzt keine nachträgliche Ausgabe mehr, über die der Kunde keine Kontrolle hat, sondern können als proaktive Maßnahme gegen Betriebsstörungen aufgrund von Datenverlust betrachtet werden.

Betriebsstörungen sind extrem teuer. Bei großen, datengetriebenen Unternehmen können sich die Kosten auf Millionen Dollar pro Stunde belaufen. Mit dem Recovery Tracker von Asigra liefern Sie Ihrem Kunden die Informationen, die er braucht, um Datenverluste besser zu vermeiden und zusätzliche Ersparnisse dadurch zu realisieren, dass sich die Wiederherstellungsleistung im Laufe der Zeit verbessert.

Setzen Sie sich mit dem Recovery License Model von anderen Dienstanbietern ab

Das Recovery License Model und der Recovery Tracker von Asigra sind Neuerungen, mit deren Hilfe Sie Ihre Datensicherungs- und Wiederherstellungsdienste von jenen der Konkurrenz absetzen können, indem Sie die eigentlichen Ursachen der Ängste und Besorgnisse der Unternehmen hinsichtlich Datensicherung und -wiederherstellung ansprechen. Das neue Preismodell bietet Ihnen einen neuen strategischen Ansatz bei der Preisbildung für Ihre Dienstleistungen, indem es Ihnen erlaubt, neuen und bestehenden Kunden leistungsbezogene Preise anzubieten, die dem wahren Wert Ihrer Dienste—der Datenwiederherstellung—entsprechen. Mit der Übernahme des neuen Recovery License Modells können Sie sich auf dem Markt besser von der Konkurrenz absetzen, neue Kunden gewinnen, Ihren Marktanteil vergrößern, Ihren Ertrag steigern und bestehende Kundenbeziehungen weiter festigen. Sie können zusammen mit Ihren Kunden Wiederherstellungskosten vorhersagen, präventive Datenschutzstrategien entwickeln

⁴ Kahneman, D., Knetsch, J. L. und Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. The journal of economic perspectives, 5(1), 193-206.

und die Wiederherstellungsleistung verbessern. Diese Strategien resultieren in einem effizienteren IT-Betrieb, während der Gedanke an erworbene Einsparungen die Kundenbindung verstärkt und zur Entdeckung neuer Chancen für den Querverkauf anderer Dienstleistungen führt.

Die Zeit ist reif für ein faires Preismodell. Mithilfe der neuer Technologie und innovativen Preisbildung von Asigra können Sie Ihre Kosten reduzieren und Ihr Unternehmen wachsen lassen.

Mehr über das Recovery License Model von Asigra erfahren Sie im Hybrid Partner Portal von Asigra, von Ihrem zuständigen Partner Sales Manager oder an client.services@asigra.com.

Über Asigra

Seit 1986 verlassen sich Unternehmen in aller Welt auf Asigra, um ihre Daten unter Verwendung eines weltweites Netzwerkes an Partnern, die Datensicherungs- und Wiederherstellungsdienste in der Cloud als öffentliche, private und/oder gemischte Einheiten anbieten, wiederherzustellen. Als erstes Unternehmen in der Branche, das zur Datensicherung und -wiederherstellung für Server, virtuelle Rechner, Endpunktgeräte, Datenbanken und Anwendungen agentenlose, cloud-basierte Wiederherstellungssoftware verwendet, senkt Asigra die Gesamtbetriebskosten, eliminiert Datensilos durch die Verwendung eines einzigen konsolidierten Speicherortes und garantiert die hundertprozentige Wiederherstellung. Das revolutionäre, zum Patent angemeldete Recovery License Model von Asigra bietet Unternehmen ein kostengünstiges Geschäftsmodell für die Datenwiederherstellung, wie es von keiner anderen Firma auf dem Datenspeicherungsmarkt angeboten wird. Asigra ist ein anerkannter Gartner Cool Vendor und wird seit 2010 im Gartner Magic Quadrant in der Kategorie „Enterprise Backup and Recovery Software“ aufgeführt.

Nähere Informationen über Asigra finden Sie unter www.recoveryiseverything.com.

