

## Bluebackup

## Rechtstreeks en onrechtstreeks

Toen hij in 2001 BlueBackup boven de doopvont hield, was Philip Wittmann één van de Belgische pioniers op het vlak van de on line back-up. Sindsdien is de ingezette technologie veranderd, maar het principe is ongewijzigd gebleven. Bluebackup biedt een oplossing die ergens halverwege tussen de ASP en de traditionele back-up alternatieven ligt.

**Channel World: Wat is het hart van uw systeem?**

**Philip Wittmann:** De applicatie heeft sinds de oprichting van het bedrijf wel een evolutie doorgemaakt. Ons back-upstelsel is in zijn huidige vorm gebaseerd op Evault. Met dit systeem blijft de dataserver bij de klant staan. Wij installeren daar een Bluebackup-agent op. We hebben de afgelopen jaren moeten vaststellen dat veel klanten de server liever binnen hun eigen gebouw houden.

De software speelt een belangrijke rol op dit vlak. Wij maken gebruik van Delta Block, dat een betere oplossing biedt dan de incrementele back-up. Zoals u uit de naam kunt afleiden, worden bij de opeenvolgende updates alleen de gewijzigde blokken geregistreerd en naar onze server getransfereerd. Op die manier kunnen we werkelijk van alles een back-up maken: van de bestanden, van de databases en van de Exchange-servers. Delta Block maakt gebruik van het SIFD-formaat, een standaard

voor het bewaren van gegevens in blokken. Met SIFD omzeilt men het verouderingsfenomeen, waarmee veel ondernemingen worden geconfronteerd wanneer ze hun gegevens opnieuw willen herstellen. De jarenoude banden blijken vaak nog in goede staat, maar omwille van de software of de hardware bestaan er geen lezers meer om die gegevens te interpreteren. Met het SIFD-formaat kunt u rekenen op een overdraagbaarheid van de back-ups in de tijd en ook op de verschillende hardwareproducten die het formaat ondersteunen.

**Channel World: Wat is de doelgroep van BBU? En hoe benadert u die?**

**Philip Wittmann:** Onze doelgroep bestaat uit ondernemingen met meer dan drie werkposten, met uitzondering van de grootste 2.000 ondernemingen in dit land. Wij benaderen de klanten rechtstreeks en onrechtstreeks. Voor de rechtstreekse benadering maken we een onderscheid tussen verschillende verticale



Philip Wittmann

“Wij verrichten 1.000 herstellingen per jaar. Onlangs zag een klant 50 Gb gegevens in rook opgaan.”

sectoren. We denken daarbij vooral aan financiële en juridische instellingen, die zich zeer goed bewust zijn van het belang van een doeltreffend back-up-beheer. Onrechtstreeks werken we met een groot aantal kleine installateurs samen, die de voorkeur geven aan onze oplossing boven systemen met tapes. Enkele voorbeelden van partners in deze categorie zijn Digipoint, Kreative en ACSS. Deze dienstverleners zijn vooral geïnteresseerd in systemen die bij een ramp bij een klant garant staan voor een snel herstel. We weten allemaal dat er aan een systeem met tapes heel wat risico's vasthangen: onleesbare dragers, nieuwe incompatibele lezers en vooral back-ups die op een willekeurige manier door de klant zijn uitgevoerd. Met BBU weten de resellers dat ze de gegevens na een ramp bij een klant zonder tijdverlies en zonder onaangename verrassingen voor de klant kunnen herstellen. AMP, Ubizen en Immo De Leeuw zijn enkele van onze belangrijkste klanten. Persoonlijk denk ik dat men nog altijd te veel vertrouwt op back-upsystemen op tape. Neem bijvoorbeeld maar eens een tape van erg goede kwaliteit (LTO) en lees wat er op het etiket staat: “De fabrikant kan in geen enkel

geval verantwoordelijk worden gesteld voor het verlies van gegevens die op deze tape wordt bewaard.” Kunt u zich dan voorstellen wat de situatie is bij dragers van een minder goede kwaliteit zoals DAT of ZIP?

**De klant op de voet volgen**

**Channel World: Wat betekent dat klanten bij het maken van een back-up van hun gegevens een beetje... verstrooid zijn? Philip Wittmann:** De gebruiker controleert nog niet spontaan het activiteitenverslag bij het uitvoeren van een back-up. Maar uitgere-

kend dat verslag vormt een garantie voor het welslagen van de back-up. Dat is de reden waarom ik meen dat het onze rol is om enerzijds een doeltreffende software-oplossing aan te brengen en daar anderzijds ook nog toegevoegde waarde bij te bieden. Wij begeleiden de klant in alle processen. Dat maakt volgens mij deel uit van de service. Wij verrichten 1.000 herstellingen per jaar. Onlangs zag een klant 50 Gb gegevens in rook opgaan. Aangezien het on line herstellen te veel tijd in beslag zou hebben genomen, waren we binnen de twee uur ter plaatse met een draagbare server, die de gegevens opnieuw in het systeem injecteerde. Soms gebeurt het ook dat de klant niet goed meer weet hoe hij zelf zijn systeem moet herstellen als er al eens iets verkeerd loopt. Met behulp van onze helpdesk, die 24 uur per dag beschikbaar is, kan er een snelle oplossing worden gevonden, zelfs al gaat het soms maar om het terugvinden van enkele bestanden die door onoplettendheid zijn overschreven. Iedere week voert onze server een pro-actieve monitoring uit, waarbij hij bij iedere klant nagaat of de voorziene taken wel degelijk zijn uitgevoerd. Als we merken dat er geen enkele back-up is gemaakt, nemen wij con-

## Hoe werkt het?

BBU installeert haar agenten op iedere computer die moet worden beveiligd (20 minuten/computer).

Bij de configuratie kiest de klant een wachtwoord waarmee hij toegang krijgt tot een versleutelingssleutel. De gegevens worden dagelijks (of nog vaker, als de klant dat wenst) naar een primaire server verzonden, die onmiddellijk een secundaire kopie maakt voor een andere server. Beide servers staan in

het beveiligde datacentrum van InterXion opgesteld. Iedere dag worden de kopieën van de servers bij Group 4 opgeslagen.

In totaal bestaan er dus 10 kopieën van de gegevens: één bij de klant, twee op de servers en zeven bij Group 4.

Als er gegevens verloren gaan, hoeft de klant alleen op het BlueBackUp-programma te klikken, zijn versleutelingssleutel in te voeren en de gewenste bestanden te selecteren.