

## ANBIETERPROFIL

### Das Potential von Acronis im europäischen Markt

Carla Arend

Giorgio Nebuloni

## IDC MEINUNG

In schwierigen Zeiten für Unternehmen, die Computersysteme für Privatanwender und Geschäftskunden anbieten, scheint sich der Storage-Markt am besten der Wirtschaftskrise zu widersetzen. IDC sagt für den Storage-Software-Markt in Westeuropa eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 5,4% für die fünf Jahre zwischen 2007 und 2012 voraus.

Nach Meinung von IDC ist diese Widerstandsfähigkeit auf die Tatsache zurückzuführen, dass sowohl Unternehmen als auch Privatanwender ihre globalen Ausgaben für IT zurückfahren, jedoch in den seltensten Fällen bereit sein dürften, das ständig steigende Volumen ihrer gespeicherten Daten zu gefährden. Der europäische Storage-Software-Markt ist im Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 4,4% gewachsen; er zeichnet sich durch eine vielfältige Konkurrenzlandschaft aus, von Großunternehmen bis zu lokalen Nischenanbietern.

Mit einem robusten Kanalvertriebsgeschäft in Westeuropa und einem Fokus auf erschwingliche Datensicherungs- und Disaster-Recovery-Software für Privat- und Geschäftsanwender ist Acronis ein nicht zu unterschätzender Spieler im europäischen Umfeld. Das Unternehmen weitet sein Portfolio laufend aus und entwickelt eine präzise Geschäftsstrategie mit dem langfristigen Ziel, seine Präsenz im Mittelstand und bei Verbrauchern zu verstärken.

IDC glaubt, dass Acronis, genauso wie alle anderen Anbieter im Storage-Markt, in den nächsten Monaten besonderes Augenmerk auf folgende Trends richten sollte:

- ☒ **Online-Storage/Cloud-Storage** — Während Kunden bestrebt sind, ihre Speicherkosten in den Griff zu bekommen, sind sie auch zunehmend offen für neue Geschäftsmodelle, etwa Storage-as-a-Service. Hersteller von Datensicherungssoftware reagieren auf diesen Trend, indem sie ihre Software als Dienstleistung, entweder direkt oder über Partner, bzw. Cloud-Storage als Alternative zur Datensicherung auf Platte oder Band anbieten. Es wird prognostiziert, dass der Markt für Speichersoftware schneller wachsen wird als der Storage-Markt insgesamt, da er von einer kleineren Basis ausgeht und Kunden im derzeitigen Wirtschaftsklima diese Strategie befürworten.
- ☒ **Virtualisierung** — Disaster Recovery/Datensicherung nähern sich schrittweise dem Thema x86-Virtualisierung, indem virtuelle Maschinen (VMs) zunehmend als Standard-Quelle für die Durchführung von Notfallplänen dienen; Unternehmen wie Microsoft und VMware beschäftigen sich mit dem Aufbau eigener Umgebungen zur Virtualisierung und Datensicherung. Storage-Anbieter müssen nicht nur gangbare Datensicherungslösungen für virtualisierte Umgebungen erarbeiten, sondern sich auch verstärkt dafür einsetzen, ihre Kunden von den Vorteilen externer Speichermanagement-Lösungen zu überzeugen.

## **IN DIESEM ANBIETERPROFIL**

Dieses IDC-Anbieterprofil analysiert das Softwareunternehmen Acronis und untersucht dessen Position im europäischen Markt für Speichermanagement. Darüber hinaus wird die relevante Dynamik in der Branche diskutiert und hervorgehoben, und Empfehlungen für Acronis in der aktuellen Wettbewerbslage dargelegt.

## **ÜBERBLICK DER SITUATION**

Nach den neuesten Prognosen von IDC sollen Ausgaben für IT in Westeuropa 2009 im Vergleich zu 2008 sinken. Während der Rückgang bei Server- und PC-Systemen sehr stark sein wird, sollen sich Storage, und insbesondere Storage-Software, diesem Trend widersetzen. IDC sagt voraus, dass der Storage-Software-Markt in Westeuropa zwischen 2008 und 2009 um 3,5% wachsen wird.

Acronis agiert im Softwaremarkt für Datensicherung und Wiederherstellung, dem am weitesten entwickelten Storage-Software-Markt. Dieser Markt ist gekennzeichnet durch einen hohen Durchdringungsgrad bei Backup-Software bei gleichzeitig stark steigender Nachfrage nach neuen, innovativen Funktionen, zum Beispiel für den Schutz virtualisierter Umgebungen, Daten-Deduplizierung, Bare-Metal-Restore und Online-Datensicherung (Storage-as-a-Service).

Insgesamt wird vorausgesagt, dass der Markt für Datensicherung und Wiederherstellung 2009 um 1,8% wachsen wird; die Akteure in diesem Markt werden mit innovativen Technologien zur Effizienzsteigerung, Risikobegrenzung, Verbesserung der Disaster-Recovery-Fähigkeit und Kostensenkung den Weg weisen müssen. IDC erwartet, dass der Wettbewerb in diesem Markt 2009 sehr heftig sein wird, da der hohe Durchdringungsgrad wenig Platz für organisches Wachstum lässt, und Konkurrenzablösen 2009 die einzige echte Wachstumsschance bieten werden.

Acronis ist ein im Jahr 2001 gegründetes Privatunternehmen, das Datensicherungs- und Disaster-Recovery-Software auf der Basis einer patentierten Disk-Imaging-Technologie anbietet. Zusätzlich erweitert Acronis sein Portfolio um die Abdeckung virtualisierter Umgebungen und eventuell auch um Online- und Cloud-Storage-Lösungen. Im ersten Halbjahr 2009 wird Acronis innerhalb seiner Enterprise Backup/Disaster-Recovery-Produkte Funktionen zur Daten-Deduplizierung veröffentlichen. Der Zielmarkt für die Produkte von Acronis sind Privatanwender und Firmen, wobei das Firmensegment durch Anwender, die das Produkt in Unternehmen erwähnen, stärker angetrieben wird.

---

### **U n t e r n e h m e n s p r o f i l**

Acronis Inc. ist ein Privatunternehmen, das vor acht Jahren vom IT Entrepreneur Serguei Beloussov gegründet wurde. Schwerpunkt sind Softwareprodukte für Datensicherung und Disaster Recovery für Privatanwender und Geschäftskunden. Die Kernproduktlinie ist Acronis True Image, eine Disk-Imaging-Software für die Datensicherung, die in unterschiedlichen Variationen für Privatanwender, KMUs/Geschäftsstellen und große Serverinstallationen zur Verfügung steht. In letzter Zeit hat Acronis sein Portfolio um Produkte zur Sicherung von Messaging- und Datenbankdaten in Unternehmensumgebungen erweitert, in vielen Fällen einschließlich der Unterstützung virtualisierter Umgebungen.

**TABELLE 1**

## Acronis Unternehmenssteckbrief

Kategorie	Details
Typ des Unternehmens	Softwareanbieter, Privatunternehmen
Primärmärkte	Datensicherung für Home-PC; Server-Backup in Geschäftsstellen und Rechenzentren
Gründungsjahr	2001
Geschätzter Jahresertrag weltweit KJ2008	>100 Millionen USD
Jahresertrag KJ2007 in Westeuropa (Quelle: IDC-Studie zu Storage-Software in Europa)	28,27 Millionen EUR
Anzahl Endbenutzer	3,5 Millionen weltweit (Privat- und Geschäftsanwender)
CEO	Jason Donahue
Hauptsitz	Burlington, MA, U.S.
Website	www.acronis.com

Quelle: IDC, 2009

2001 in den USA gegründet, hat Acronis seine Geschäfte hauptsächlich über den Kanalvertrieb auch in EMEA und in Asien ausgeweitet. Seine Vertriebsbotschaft ist auf das Konzept erschwinglicher Backup-Lösungen fokussiert, die speziell auf technisch versierte Verbraucher, KMUs und Geschäftsstellen ausgerichtet sind.

### Produktportfolio

Acronis ist auf Datensicherungs- und Disaster-Recovery-Software für Privat- und Geschäftsanwender spezialisiert. Technologisch sieht das Unternehmen seine hauptsächlichen Unterscheidungsmerkmale in seiner Bare-Metal-Disk-Imaging-Technologie, mit der Benutzer ein gesamtes Plattenabbild erstellen und dann alles (Betriebssystem und Anwendungen) originalgetreu wiederherstellen können. Die Disk-Imaging-Technologie, die schon seit Jahren existiert, aber im Markt nie richtig Fuß gefasst hat, ist die Basis für die Hauptproduktlinie von Acronis, Acronis True Image.

Im KJ2009 werden neue Versionen der Enterprise-Produkte von Acronis mit Unterstützung für größere Umgebungen und Funktionen zur Deduplizierung auf den Markt kommen.

Die Produkte von Acronis decken folgende Einsatzgebiete ab:

- Backup und Disaster Recovery** — Werkzeuge für die Replikation und Sicherung von Abbildern von Daten, Anwendungen und Betriebssystemeinstellungen.
- Plattenpartitionierung** — Werkzeuge für die Plattenverwaltung, mit denen Plattenpartitionen administriert, kopiert und rekonfiguriert, verschiedene Boot-Varianten selektiert und schadhafte Festplatten wiederhergestellt/repariert werden können.

- ☒ **Wiederherstellung/Einsatz** — Software zur Sicherung und Wiederherstellung von spezifischen Betriebssystem- und Anwendungsumgebungen auf dem Server sowie dem Deployment homogener Serverkonfigurationen mittels Platten-Kloning-Technologie.
- ☒ **Datenmigration** — Datenmigration von physikalischen auf virtuelle Server, zwischen physikalischen Servern, zwischen virtuellen Servern, und von virtuellen auf physikalische Server, durch Imaging-Technologie implementiert.

### ***Datensicherung und Disaster Recovery***

Acronis True Image ist das wichtigste Produkt, das diesen Bedarf abdeckt. Acronis True Image gibt es in vier Hauptversionen:

- ☒ Acronis True Image (ATI) Home
- ☒ ATI Echo Workstation
- ☒ ATI Echo Server (für Linux, für Windows, für beide, für Windows SBS)
- ☒ ATI Echo Enterprise Server (beinhaltet erweiterte Funktionen zur Verwaltung großer Konfigurationen)
- ☒ ATI Virtual Edition

Die ersten beiden Editionen sind Werkzeuge für die Sicherung von Client-PCs bis auf Bare-Metal-Ebene (Betriebssystem+Anwendungen+Daten), für Privatanwender oder zu Geschäftszwecken. Bei ATI Echo Workstation können Plattenabbilder in virtuelle Maschinen umgewandelt und Aufgaben mit Gruppenstrategien verwaltet werden.

Die Server-Editionen arbeiten ebenfalls mit definierten Strategien; sie unterstützen Managementkonsolen für mehrere Rechner und Platten-Snapshots im laufenden Betrieb. Im Zusammenspiel mit dem Add-on Acronis Universal Restore erlauben die Produkte von Acronis die Wiederherstellung eines Plattenabbildes auf anderen physikalischen Servern und Workstations als den Quellrechner.

### ***Plattenpartitionierung***

- ☒ Disk Director Suite für Clients und Disk Director Server

### ***Werkzeuge für Wiederherstellung/Deployment***

Zu den Werkzeugen für die Wiederherstellung gehören spezifische Produkte, die für Disaster Recovery in Microsoft-Umgebungen optimiert sind:

- ☒ Acronis Recovery für Microsoft Exchange
- ☒ Acronis Recovery für MS SQL Server

Im Bereich Deployment erstellen Snap Deploy 3 für Server und Snap Deploy 3 für Workstations Plattenabbilder des gesamten Stacks Betriebssystem+Anwendungen und replizieren sie zum schnelleren Einsatz auf Clients oder Server.

## **U n t e r n e h m e n s s t r a t e g i e**

Acronis hat ein traditionelles ISV-Geschäftsmodell entwickelt. Die Einkünfte ergeben sich aus Softwarelizenzen, die über den Einzelhandel, Channel-Reseller oder im Web vertrieben werden. Ein kleinerer Teil des Geschäfts läuft über OEM-Vereinbarungen, hauptsächlich mit Anbietern von Speicherhardware, die die Softwareprodukte in ihre Hardware integrieren und unter eigenem Namen mit der Hardware gebündelt vertreiben.

Die Acronis-Produkte für KMUs und Unternehmen stellen über 80% der Einkünfte dar, während sich die restlichen 20% aus Produkte für Privatanwender ergeben. Beim B2B-

Geschäft stammt der Großteil aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, der Rest teilt sich ungefähr gleich auf Server- und PC-Produkte auf.

Das Unternehmen verfolgt eine Volume-Sales-Strategie und nutzt dabei niedrige durchschnittliche Verkaufswerte im Vergleich zu den entsprechenden Produkten größerer Mitbewerber sowie den Effekt, dass technisch versierte Verbraucher Produkte und Marken aus ihrem privaten Umfeld in ihre Geschäftswelt mitbringen.

Mit dieser Dynamik von unten nach oben hat Acronis eine gute Durchdringung in Geschäftsstellen und mittelständischen Unternehmen, die keinen Bedarf für High-End, kapitalaufwändige Datensicherungsprodukte haben, erreicht. Sie hat auch zu einer natürlichen Konzentration auf verbreitete, Windows-basierte Umgebungen geführt, sowohl serverseitig (MS Exchange, SBS, WS2008, und Workstation-Umgebungen) als auch auf dem Desktop, wobei einige Enterprise-Server-Produkte auch Linux abdecken.

Der Hauptkonkurrent von Acronis im Bereich Datensicherung ist Symantec, der einzige Anbieter mit einem vergleichbaren Bare-Metal-Restore-Produkt für den Mittelstand. Zu den weiteren Anbietern im breiteren Backup/Restore-Markt zählen EMC, IBM, HP, CA, CommVault, Atempo, IronMountain, und Bakbone. Acronis verfolgt eine pragmatische Strategie und fokussiert sich auf Privatanwender, KMUs und einzelne Abteilungen innerhalb größerer Organisationen. Das Unternehmen engagiert sich nicht direkt im Geschäft für unternehmensweite Installationen, die komplexere und hochintegrierte Konfigurationen voraussetzen.

### ***Virtualisierung***

IDC stellt fest, dass Storage-Anbieter die Dynamik im Markt, die sich aus dem breiteren Einsatz von Server-Virtualisierung ergibt, auf mindestens drei verschiedene Arten nutzen:

- Um Disaster Recovery/Backup-Systeme zu bauen, die virtuelle Maschinen (VMs) als zu replizierende Datenquellen und/oder als Ziele der Replikation verwenden.
- Um den gesamten adressierbaren Markt für Shared Storage (NAS, usw.) zu vergrößern, da virtualisierte Serverumgebungen gemeinsame Speichersysteme benötigen, um die Fähigkeit zur Migration im laufenden Betrieb zu optimieren.
- Um Shared-Storage-Systeme anzubieten, die von virtuellen Appliances verwaltet werden, d.h. mit Speicherverwaltungssoftware bestückte VMs, die sich genauso verhalten wie physikalische Speichercontroller.

Acronis nutzt die ersten durch die Servervirtualisierung geschaffenen Marktchancen, und unterstützt vier der wichtigsten Virtualisierungsplattformen für x86-Server (VMware, Microsoft, Citrix, und Parallels) mit Funktionen für die Erstellung und den Einsatz von erstellten Abbildern auf VMs.

Im oberen Marktsegment konkurriert Acronis mit Speicherherstellern (NetApp, EMC, Symantec...) genauso wie mit Virtualisierungs-/Betriebssystemanbietern, die ihre eigenen integrierten Lösungen für Disaster Recovery/Backup aufbauen (VMware Site Recovery Manager, Microsoft System Center Data Protection Manager...).

### ***Cloud-Storage***

Das Unternehmen nähert sich vorsichtig dem Thema Cloud-Storage. Laut Aussage von Acronis ist ein Produkt für die Datensicherung an entfernten Standorten bereits fertig, die Feinabstimmung der Markteinführungsstrategie läuft allerdings noch, da dieses Segment in Bezug auf Profitabilität und Marktkonkurrenz eine Herausforderung darstellt. In jedem Fall würde Acronis seine Online-Backup-Lösungen als Add-On zum normal lizenzierten Softwareprodukt anbieten.

IDC hat den europäischen Storage-as-a-Service-Markt vor kurzem zum ersten Mal untersucht und festgestellt, dass er noch in den Kinderschuhen steckt, ziemlich fragmentiert und lokalisiert ist und darauf wartet, dass bekannte Marken dem Geschäftsmodell Vertrauen und Glaubwürdigkeit verleihen. Die Akzeptanz ist allerdings mit der in den USA vergleichbar und der Markt hat riesige Vorteile in Bezug auf die heute hochaktuellen Themen Kosten und Effizienz, die sich durch ein Dienstleistungsmodell adressieren lassen.

IDC erwartet, dass Datensicherung auf Laptops ein Wachstumssegment sein wird, da sich Unternehmen verstärkt um die Verwaltung und den Schutz ihrer Endgeräte und der Daten in ihren Geschäftsstellen kümmern. Dieses Szenario entspräche ideal den Stärken von Acronis, falls sich das Unternehmen entscheidet, in diesen Markt einzutreten.

Derzeit sieht IDC Storage-as-a-Service als ersten Schritt auf dem Weg in Richtung Cloud Computing. Wir unterscheiden zwischen Cloud Storage als Versorgung mit reiner Speicherkapazität und der Implementierung eines umfassenden Datensicherungs- oder Archivierungsdienstes, wobei Acronis wahrscheinlich eher im letzten Bereich eine Rolle spielen wird. Wir beobachten das Erscheinen neuer Modelle, bei denen Kunden, die Datensicherungssoftware intern einsetzen, die Wahl zwischen Backup auf Platte, Band oder einem gemeinsamen Datensicherungsservice im Netz haben, wobei dies für den Endbenutzer die am wenigsten störende Option ist.

### ***Geschäftsleitung***

Im September 2008 wurde Jason Donahue als CEO gewählt, nachdem Acronis drei Jahre lang von Walter Scott geleitet worden war. Donahue war bereits CEO mehrerer Startups und Unternehmen für Infrastruktursoftware und Managed Services, zum Beispiel Apptix, Ejasent Meiosys, und ClearApp, das er nach der Übernahme durch Oracle verlassen hat.

Donahue wird durch einen erfahrenen Vorstand unterstützt, zu dessen Mitgliedern der Firmengründer Serguei Belousov, gleichzeitig CEO von Parallels, sowie Jack und Ilya Zubarev gehören, die ebenfalls im Executive Team von Parallels sind. Michael Triplett, Ravi Jacob, und Scott Maxwell, alle bei Venture-Capital-Gesellschaften tätig, vervollständigen den Vorstand.

### ***Finanzielle Aspekte***

Als Privatunternehmen legt Acronis keine offiziellen Zahlen vor. IDC schätzt aber, dass das globale Firmeneinkommen 2008 über 100 Millionen USD ausgemacht hat, mit einem gesunden Wachstum im Vergleich zu 2007. Acronis berichtet, dass die Einkünfte weltweit zwischen 2007 und 2008 um ungefähr 20% gestiegen sind, und erwartet für 2009 einen gebremsten aber weiterhin positiven Trend.

Laut Untersuchungen von IDC in EMEA verzeichnete Acronis 2007 Erträge in der Höhe von 28,27 Millionen EUR, eine Steigerung von 71% im Vergleich zu 2006. Im Jahr 2007 repräsentierte das Unternehmen ca. 1,2% des gesamten Storage-Software-Marktes in Westeuropa.

Insgesamt ist Acronis ein selbstfinanzierendes Unternehmen. 2004 hat die Firma eine Investition von 10 Millionen USD von Insight Venture Partners entgegengenommen, einer privaten Venture-Capital-Gesellschaft, die in Softwarehäuser und Web-Unternehmen investiert, dieses Geld wurde allerdings nicht zur Finanzierung des laufenden Betriebs herangezogen. Das Unternehmen ist seit seinen Anfängen profitabel.

## **AUSBLICK**

Die derzeitigen wirtschaftlichen Aussichten für Europa scheinen sich Tag für Tag zu verschlimmern, aber Storage Software — und speziell Software für Datensicherung und Wiederherstellung — ist einer der widerstandsfähigsten Segmente der europäischen IT-

Branche, weil Kunden sich in immer zunehmendem Maße auf ihre Daten verlassen, um bessere Geschäftsentscheidungen zu treffen und daher auch weiterhin in Disaster-Recovery- und Business-Continuity-Lösungen investieren werden.

---

### **Herausforderungen**

Die größte Herausforderung für Acronis liegt in der weiteren Durchdringung des Geschäftsmarktes für Datensicherung, durch das Anwerben neuer Reseller und die Steigerung des Markenbewusstseins.

Eine weitere Herausforderung für Acronis ist eine wirksame Positionierung gegenüber Symantec, das ähnliche Funktionalitäten innerhalb eines breitgefächerten Storage- und Sicherheitsportfolio anbietet. Symantec ist mit Backup Exec im mittelständischen Datensicherungsmarkt gut etabliert und hat eine breite und loyale Kundenbasis.

---

### **Chancen**

Acronis hat viele Chancen. Das Unternehmen agiert bereits in einem der widerstandsfähigsten Segmente der Speicherbranche, und es gibt im Storage-Markt viele Gelegenheiten, die Acronis für sich nutzen kann.

- ☒ Storage-as-a-service (SaaS) oder Cloud Storage ist ein Marktsegment, dem 2009 ein stärkeres Wachstum prognostiziert wird als dem Storage-Markt insgesamt, da dieses Geschäftsmodell in der aktuellen Wirtschaftskrise dank der erzielbaren Einsparungen und den Vorteilen bei der Kostenverwaltung bevorzugt wird. Das bietet Acronis eine Gelegenheit, seinen bisherigen Softwarelizenzvertrieb auf Volume-Business-Basis um einen weiteren Zugang zum Markt zu ergänzen, entweder über Service Provider oder indem das Unternehmen selbst entsprechende Dienstleistungen anbietet.
- ☒ Das Datensicherungsportfolio für virtualisierte Server erweitern. Acronis hat bereits ein starkes Produkt für die Sicherung virtualisierter Server. Parallel zur Nutzung virtualisierter Server durch Endbenutzer im Echtbetrieb wachsen die Herausforderungen in Bezug auf Back-End-Speicherung weiter und damit auch die Gelegenheiten für Anbieter von Storage-Software, innovative Produkte auf den Markt zu bringen.
- ☒ Acronis ist ein sehr kapitalstarkes Unternehmen, dank seiner vorsichtigen Expansionsstrategie und dem laufenden Fokus auf Cash-Flow und Geldschöpfung. Dadurch hat Acronis die Möglichkeit, innovative Technologien zu erwerben oder Channel-Investitionen zu tätigen, um sein Produktportfolio zu diversifizieren und die Marktdurchdringung weiter zu erhöhen.
- ☒ Im aktuellen Wirtschaftsklima versuchen viele Verbraucher und Firmen, die Erneuerung ihrer Rechner und Netzwerkeinrichtungen zu verzögern; dadurch steigt das Risiko, dass diese Geräte ausfallen und gleichzeitig die Bedeutung robuster Pläne für den Notfall. Privatanwender und Unternehmen überlegen daher die Investition in solche Disaster-Recovery-Strategien als Weg zur Erweiterung ihrer IT-Budgets, da die Kosten für Datensicherungs-/Disaster-Recovery-Software typischerweise nur einem kleinen Bruchteil der Kosten einer vollständigen Erneuerung der Rechner- und Netzwerkinfrastruktur entsprechen.
- ☒ Die Folgen eines katastrophalen Datenverlustes für ein Unternehmen sind heute generell größer als in einer starken Wirtschaftslage, da unter besseren Wirtschaftsbedingungen die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Unternehmen von einem katastrophalen Datenverlust erholt, ungleich höher ist als in einem Umfeld, das schon von sich aus „näher am Abgrund“ operiert. Viele Unternehmen haben in der derzeitigen Lage eine konservativere Position eingenommen, und das hat zur Folge, dass die Priorität von Datensicherung und Disaster Recovery höher eingestuft wird als das normalerweise der Fall wäre.

## WESENTLICHE EMPFEHLUNGEN

---

### Ratschläge an Acronis

IDC ist der Meinung, dass Acronis gut positioniert ist, um auch in den jetzigen wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu bestehen, und empfiehlt Acronis folgende Schritte, um seine Marktchancen optimal zu nutzen zu profitieren:

- ☒ OEM-Vereinbarungen für Storage-Geräte für Privatanwender ausweiten, zum Beispiel Seagate Maxtor, zur Erhöhung der Sichtbarkeit und Förderung der Marktexpansion.
- ☒ Marktdurchdringung über neue OEM-Vereinbarungen für Laptops steigern.
- ☒ Eine Strategie für den Storage-as-a-Service- oder den Cloud-Storage-Markt entwickeln. Acronis könnte entweder eigene Produkte für diesen Markt entwickeln oder mit Partnern gemeinsam Storage-as-a-Service anbieten.
- ☒ Das Produktportfolio auf angrenzende Storage-Märkte ausweiten und sich auf die Sicherung virtualisierter Umgebungen fokussieren, die 2009 ein heißes Thema sein werden.

## MEHR ERFAHREN

---

### Verwandte Studien

- ☒ *EMEA Top 10 Storage-Prognosen für 2009: in wirtschaftlich unsicheren Zeiten Verkaufsverhalten und Budgetprioritäten ändern* (IDC #RS52R, Januar 2009)
- ☒ *Symantec EMEA Konferenz Vision + ManageFusion, Oktober 2008* (IDC #FB51R, Januar 2009)
- ☒ *Analyse der erwarteten Änderungen bei den Ausgaben der europäischen Storage Community* (IDC #RS56R, Februar 2009)
- ☒ *IDC Jahresumfrage über Storage in Europa: Die Bedürfnisse der Benutzer in einem sich verändernden Wirtschaftsklima* (IDC #RS53R, Januar 2009).
- ☒ *Antwort auf die Wirtschaftskrise: Storage Software in Europa 2008–2012, aktualisierte Prognose* (IDC #FB52Q, Dezember 2008)
- ☒ *Storage Software in Europa: Marktanteile 2007* (IDC #FB02Q, Dezember 2008)
- ☒ *Server- und Client Virtualisierung — Meilensteine bei den Bedürfnissen europäischer Kunden* (IDC #UI53Q, November 2008)
- ☒ *Seagate kündigt i365 an und tritt in den europäischen SaaS-Markt ein* (IDC Link, #lcDK21483608, Oktober 2008)
- ☒ *Parallelen im Virtualisierungs-panorama in Europa* (IDC #GE59Q, Juli 2008)



---

## **Informationen zum Urheberrecht**

Diese IDC-Studie wurde als Teil eines laufenden Informationsdienstes veröffentlicht, der schriftliche Studien, Analystendialoge, Telebriefings und Konferenzen anbietet. Besuchen Sie [www.idc.com](http://www.idc.com), um mehr über die Abonnement- und Beratungsdienste von IDC zu erfahren. Eine Liste aller IDC-Standorte weltweit finden Sie auf [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Für Informationen über die Gegenrechnung des Preises dieses Dokuments beim Erwerb einer IDC-Dienstleistung, über zusätzliche Exemplare oder Web-Rechte kontaktieren Sie bitte die IDC-Hotline unter +1 508 988 7988 oder [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com).

Copyright 2009 IDC. Wiedergabe ohne ausdrückliche Genehmigung untersagt. Alle Rechte vorbehalten.



IDC is a subsidiary of IDG, one of the world's top information technology media, research and exposition companies.

**Visit us on the Web at [www.idc.com](http://www.idc.com)**

To view a list of IDC offices worldwide, visit [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices)

IDC is a registered trademark of International Data Group