

# Quadrante Mágico para Soluções de Backup e Recuperação de Data Center

Publicado 31 de julho de 2017 - ID G00 311191 - 39 min read

---

O backup corporativo está entre as tarefas mais críticas para profissionais de infraestrutura e operações. O Gartner fornece análise e avaliação dos principais fornecedores de soluções de backup de data center que oferecem uma variedade de recursos de disponibilidade tradicionais a inovadores.

## Suposições do Planejamento Estratégico

Até 2021, 50% das organizações aumentarão ou substituirão seu aplicativo de backup atual por outra solução, em comparação com o que implantaram no início de 2017.

Até 2022, 20% dos sistemas de armazenamento serão autoprotetores, eliminando a necessidade de aplicativos de backup, em comparação com menos de 5% atualmente.

Até 2020, 30% das grandes empresas aproveitarão instantâneos e backup para mais do que apenas recuperação operacional (por exemplo, recuperação de desastres, teste / desenvolvimento, DevOps, etc.), de menos de 15% no início de 2017.

Até 2020, 30% das organizações terão substituído os aplicativos de backup tradicionais por funções nativas de armazenamento ou HCIS para a maioria das cargas de trabalho de backup, acima dos 15% atuais.

Até 2020, o número de empresas que usam a nuvem como uma meta de backup dobrará, de 10% no início de 2017.

Até 2021, mais de 50% das organizações irão suplantarem o backup com arquivamento para retenção de dados de longo prazo, ante 30% em 2017.

Em 2019, apesar da crescente eficácia das contramedidas, os ataques de ransomware bem-sucedidos dobrarão de frequência ano após ano, de 2 para 3 milhões em 2016.

## Definição / Descrição do Mercado

O Gartner define as soluções de backup e recuperação de data centers, pois essas soluções se concentram em fornecer recursos de backup para os ambientes midmarket e de grandes empresas. O Gartner define o midmarket de ponta como sendo de 500 a 999 funcionários, e o de grande porte, de 1.000 funcionários ou mais. Os dados protegidos abrangem cargas de trabalho do datacenter, como compartilhamento de arquivos, sistema de arquivos, sistema operacional, hipervisor, banco de dados, email, gerenciamento de conteúdo, CRM, ERP e dados de aplicativos de colaboração. Hoje, essas cargas de trabalho são em grande parte no local; no entanto, proteger aplicativos SaaS (como Salesforce e Microsoft Office 365 [O365]) e infraestrutura como um serviço (IaaS) estão se tornando cada vez mais importantes, assim como outros aplicativos mais recentes, "nascidos em nuvem pública, privada ou híbrida".

Essas soluções de backup e recuperação fornecem dados de gravação para fita, mídia de acesso aleatório convencional (como unidades de disco rígido ou de estado sólido) ou dispositivos que emulam os destinos de backup anteriores (como biblioteca de fitas virtuais [VTL]). Serviços de dados, como redução de dados (compactação, deduplicação ou instanciação única), snapshot baseado em array e / ou servidor, replicação heterogênea (de / para dispositivos diferentes) e proteção de dados quase contínua (near-CDP) também podem ser oferecidos. A exploração do gerenciamento de dados convergentes (também conhecido como "gerenciamento de dados de cópia") tornou-se importante; aqui, os dados de backup são aproveitados para casos de uso adicionais, como análise, recuperação de desastres, teste / desenvolvimento, relatórios e assim por diante (consulte "Previsões de 2017: gerenciamento de continuidade de negócios e gerenciamento de continuidade de serviços de TI"). Em particular, o conceito de executar uma montagem ao vivo dos dados de backup, antes de realmente restaurá-los, tornando-os quase instantâneos, usando ferramentas como o VMware Storage vMotion para mover os dados do armazenamento de backup para o armazenamento primário, tornar-se apostas de mesa no mercado.

Além disso, a integração e a exploração da nuvem, especialmente a nuvem pública ou o armazenamento de objetos local como um destino de backup ou um

recurso de colocalização, estão se tornando mais importantes para cargas de trabalho de backup, apesar da implantação modesta até o momento.

Como o mercado de backup e recuperação tem centenas de fornecedores, esse relatório restringe o foco para aqueles que têm uma presença muito forte em todo o mundo nos ambientes de médio e grande porte. As soluções que são predominantemente vendidas como serviço (backup como serviço [BaaS]) não atendem à definição de mercado para inclusão. Software para um ambiente homogêneo, como ferramentas nativas da Microsoft ou VMware, principalmente para suas próprias plataformas, também são excluídos, já que muitos clientes de médio e grande porte preferem um produto de backup mais heterogêneo e dimensionável para seus ambientes.

As soluções de provedor que abordam principalmente o backup e a recuperação de dados de escritórios remotos, pequenas empresas, sistemas individuais e / ou de um dispositivo de ponto de extremidade estão fora do escopo desse foco orientado ao datacenter. Alguns provedores podem, no entanto, também abordar essas cargas de trabalho, bem como as cargas de trabalho maiores do datacenter descritas acima. No entanto, esses não são os principais casos de uso para implantar essas soluções de data center.

Este "Quadrante Mágico de Backup e Recuperação de Data Center" de 2017 é uma atualização do "Quadrante Mágico para Backup e Recuperação de Data Center" que foi publicado pela última vez em junho de 2016. O Quadrante Mágico ligeiramente renomeado (alteração de texto de "Software") para "Soluções") e os critérios de mercado atualizados são impulsionados pela expansão das opções de empacotamento (por exemplo, dispositivos físicos e virtuais).

Observe que os analistas do Gartner podem precisar atualizar a definição de mercado à medida que avançam no processo de pesquisa. Você será explicitamente notificado sobre a (s) alteração (ões), caso elas precisem acontecer.

## Quadrante Mágico

Figura 1. Quadrante Mágico para Soluções de Backup e Recuperação de Data Center

Fonte: Gartner (julho de 2017)



## Forças e Precauções do Fornecedor

### Actifio

A Actifio chegou ao mercado como um dispositivo de virtualização de dados com seu recurso pioneiro de gerenciamento de dados de cópia. O conceito de cópia de dados reduziu o número de cópias secundárias de dados (arquivamento, backup, recuperação de desastres, teste / desenvolvimento e assim por diante) mantendo uma única imagem de ouro dos dados. Hoje, a solução ainda pode ser implantada como um appliance, mas também como um software somente ou como um appliance virtual e, muitas vezes, na nuvem. O Actifio protege uma variedade de cargas de trabalho, mas se destaca em ambientes virtuais de grande escala e grandes aplicativos, especialmente em instâncias Oracle. A Actifio é elogiada por sua facilidade de gerenciamento por meio de um console administrativo intuitivo e gerenciamento de políticas orientado por SLA que facilita a proteção de aplicativos de ponta a ponta. No 1T17, a Actifio expandiu sua mensagem de dados de cópia, e agora se posiciona como uma solução de dados corporativos como serviço (EDaaS) que fornece disponibilidade de dados e

recursos de arquivamento, bem como mobilidade de nuvem híbrida e desenvolvimento de aplicativos mais rápido (DevOps). No final de 2017, a Actifio adicionará um catálogo para uma busca mais rápida de dados de máquinas virtuais. O preço é por meio de um modelo simplificado baseado em capacidade de front-end. Uma vez implantado, o Actifio recebe feedback positivo para a capacidade de proteger facilmente grandes ambientes.

## Forças

- A Actifio foi pioneira no gerenciamento de dados de cópia e fornece uma única plataforma que integra backup, recuperação de desastres e retenção de dados a longo prazo, mas que pode ser usada para gerenciamento de dados mais amplo, como desenvolvimento de aplicativos e facilitação de implantações de nuvem híbrida multidirecional.
- O Actifio oferece recuperação instantânea escalonável e gravável para aplicativos, arquivos e máquinas virtuais (VMs), incluindo cargas de trabalho físicas e virtuais.
- O cliente e as referências elogiam a facilidade de uso e o suporte ao cliente da Actifio.

## Cuidados

- Alguns clientes afirmaram que as implantações iniciais podem exigir cuidado e esforço extra para configurar adequadamente a solução.
- Actifio é principalmente implantado na América do Norte e países específicos na Europa, mas vem ganhando força em mais da Europa e especialmente no Japão.
- O Actifio é mais frequentemente implantado em grandes empresas com grandes quantidades de dados e só recentemente está começando a examinar rotas empresariais menores para o mercado com seu produto Actifio One simplificado.

## Arcserve

O Arcserve oferece dois produtos de backup diferentes: o Arcserve Unified Data Protection (UDP), que está disponível somente como software e como uma solução integrada por meio do Arcserve UDP Appliance, e a oferta legada do Arcserve Backup. A maioria dos esforços da empresa concentra-se na solução UDP, com recursos do Arcserve Backup incorporados ao UDP por meio de um console comum e um único instalador. Esta pesquisa concentra-se principalmente no UDP. Agora independente da CA Technologies há três anos, a Arcserve, como uma empresa independente, vem investindo em pesquisa e

desenvolvimento, marketing e expansão de vendas. Esses esforços fizeram da Arcserve um dos poucos fornecedores de backup do setor que está experimentando um crescimento de participação de mercado. No 2T17, a Arcserve adquiriu duas empresas: Zetta para backup em nuvem e recuperação de desastres, e FastArchiver para arquivamento de email. O Zetta estenderá os recursos de backup para a nuvem, localização remota e failover para a nuvem do Arcserve. O Arcserve protege ambientes virtuais e físicos, oferecendo integração robusta na nuvem, recursos de espera virtual e garantia de recuperação. A Arcserve oferece uma ampla variedade de opções de embalagem e preço. A Arcserve está focada na empresa de médio a grande porte e na grande empresa descentralizada, normalmente com de 250 a 2.500 funcionários.

### Forças

- O Arcserve UDP oferece backup abrangente, proteção contínua de dados, alta disponibilidade e recuperação de desastres para ambientes físicos, virtuais e em nuvem.
- Referências taxa UDP alta na facilidade de implantação.
- O Arcserve oferece uma variedade de opções de empacotamento, implantação e preço, permitindo que os clientes escolham apenas a função que precisam a um preço favorável.

### Cuidados

- A consulta ao usuário final e as verificações de referência do usuário final do Gartner atribuem notas baixas ao suporte técnico da Arcserve.
- O Arcserve normalmente não é implantado em grandes data centers nos quais o Oracle RAC é frequentemente necessário.
- Embora bem implantadas no Japão e partes da Europa, as implantações na América do Norte continuam atrasadas.

### Commvault

A Commvault possui a lista mais abrangente de provedores de nuvem pública, hipervisores, suporte a big data e proteção de banco de dados, oferecendo liberdade tecnológica para futuras decisões de aquisição em outras áreas do data center e além. O Commvault é oferecido principalmente como uma solução somente de software, mas tem um appliance como opção. Além de proteger tecnologias mais exóticas e mais recentes, a cobertura para aplicativos físicos e

locais tradicionais é de ponta a ponta e completa. Com base em sua liderança inicial, a Commvault está adicionando orquestração aos seus recursos de conversão de máquina para permitir a migração de aplicativos inteiros para a nuvem. O Commvault é licenciado principalmente pela capacidade de servidores físicos, por pacotes de soquete ou de VM para hipervisores e por pacotes de VMs para portabilidade de ambientes virtuais para a nuvem. Apesar da revisão de preços de 2016 e pacotes populares de conjuntos de soluções, a Commvault não conseguiu se livrar completamente de sua reputação agora imerecida como um fornecedor caro. O suporte ao cliente e o feedback de satisfação permanecem muito favoráveis. Embora o Commvault tenha uma interface unificada, é complexo em uma medida proporcional à sua capacidade. O Commvault introduziu interfaces de usuário simplificadas orientadas para o administrador para melhorar a facilidade de uso.

### Forças

- A Commvault tem suporte abrangente e líder em nuvem pública, bem como proteção do O365 e do Salesforce.
- O IntelliSnap oferece o suporte mais amplo do setor para integração e exploração de snapshots de plataforma de hardware de armazenamento, suportando diretamente mais de duas dúzias dos storage arrays mais vendidos.
- Clientes e referências relatam uma probabilidade muito alta de recomprar a solução.

### Cuidados

- A implementação do Commvault é relativamente complexa e geralmente requer serviços profissionais.
- Os administradores relatam que o produto tem uma curva de aprendizado inicial íngreme, o que torna o treinamento um pré-requisito.
- As vendas em campo geralmente resultam em pacotes de VMs, o que pode não ser o modelo de licenciamento mais econômico para ambientes muito densos de VM por soquete, em que o licenciamento baseado em soquete seria menos dispendioso.

### Dell EMC

A Dell EMC oferece software de backup de data center em várias edições do Data Protection Suite (DP Suite). As suítes são pacotes de vendas de produtos de

backup relevantes, incluindo Avamar e / ou NetWorker como principais mecanismos de backup, aprimorados com métodos alternativos de backup e recursos adicionais por meio de outros componentes, como o DD Boost para aplicativos corporativos, ProtectPoint, CloudBoost, Search and Data Protection Advisor. (DPA). (Observe que os dispositivos Data Domain não são avaliados nesta pesquisa.) O IDPA (Integrated Data Protection Appliance, appliance integrado de proteção de dados), recém-lançado, combina Data Domain com Avamar e DD Boost for Enterprise Applications. A Dell EMC agora suporta cargas de trabalho de big data emergentes, como o Hadoop e o MongoDB. O DP Suite aprimorou significativamente o suporte ao armazenamento em nuvem pública para retenção a longo prazo e recuperação de desastres econômica dos dados de backup, além de proteger os dados nativos da nuvem. O Avamar é bem conhecido por seu armazenamento e eficiência de WAN e backup de arquivos forte, enquanto o NetWorker tem suporte mais sólido para ambientes heterogêneos com diferentes servidores físicos e aplicativos de banco de dados. Os principais itens do roteiro antes do final do ano de 2017 incluem um painel centralizado para todos os componentes do DP Suite e uma solução de backup como serviço para gerenciar backups nativos da nuvem da Amazon. No entanto, a grande dependência do Data Domain e a complexidade do gerenciamento com vários consoles de gerenciamento continuam sendo as principais preocupações dos clientes. enquanto o NetWorker tem suporte mais forte para ambientes heterogêneos com diferentes servidores físicos e aplicativos de banco de dados. Os principais itens do roteiro antes do final do ano de 2017 incluem um painel centralizado para todos os componentes do DP Suite e uma solução de backup como serviço para gerenciar backups nativos da nuvem da Amazon. No entanto, a grande dependência do Data Domain e a complexidade do gerenciamento com vários consoles de gerenciamento continuam sendo as principais preocupações dos clientes. enquanto o NetWorker tem suporte mais forte para ambientes heterogêneos com diferentes servidores físicos e aplicativos de banco de dados. Os principais itens do roteiro antes do final do ano de 2017 incluem um painel centralizado para todos os componentes do DP Suite e uma solução de backup como serviço para gerenciar backups nativos da nuvem da Amazon. No entanto, a grande dependência do Data Domain e a complexidade do gerenciamento com vários consoles de gerenciamento continuam sendo as principais preocupações dos clientes.

Forças



- A Dell EMC oferece descontos agressivos e, com frequência, altas taxas de anexação de sua solução de backup a suas vendas primárias de armazenamento.
- Os appliances de proteção de dados integrados estão abordando parcialmente a complexidade já existente do gerenciamento de vários componentes do DP Suite, além do Data Domain.
- A Dell EMC é um dos poucos fornecedores que oferece o uso de armazenamento de objeto em nuvem de baixo custo para recuperação de desastres baseada em backup sem o uso persistente de computação na nuvem.

## Cuidados

- O portfólio de proteção de dados da Dell EMC geralmente resulta em um bloqueio no Data Domain e em outras plataformas de hardware da Dell EMC devido às altas taxas de conexão ao hardware da EMC.
- Com o painel do DP Suite centralizado ainda em funcionamento, o gerenciamento e o suporte do DP Suite continuam fragmentados e complexos.
- Algumas soluções de backup de banco de dados grandes, como ProtectPoint e DD Boost para Aplicativos Corporativos, podem exigir avaliação por administradores de bancos de dados e proprietários de aplicativos.

## HPE

O HP Data Protector da Hewlett Packard Enterprise (HPE) é um produto de backup tradicional de data center somente de software, geralmente implantado em conjunto com dispositivos de destino de backup de fita ou deduplicação, como o HPE StoreOnce e o Dell EMC Data Domain. O Data Protector é uma solução única e escalonável que suporta uma variedade de ambientes de host, com algumas lacunas e oferecendo integração nativa com muitos aplicativos principais corporativos, especialmente o SAP. A HPE anunciou no outono de 2016 a fusão / fusão pendente de seus ativos de software, incluindo o Data Protector, com a Micro Focus, que será concluída no outono de 2017. No ano passado, a HPE concluiu um muito atrasado usuário gráfico do Data Protector. revisão da interface (GUI), melhor comunicação do produto de back-end, e adicionou aprimoramentos de análise de backup ao produto Backup Navigator para correção de problemas e garantia de nível de serviço. Os itens de roadmap se concentram em aprimoramentos, incluindo a restauração de autoatendimento e a integração do VM Explorer no produto principal, juntamente com outras melhorias no Backup Navigator. A HPE oferece o Data Protector como parte do

Conjunto Adaptativo de Backup e Recuperação (ABR), licenciado por nível de conjunto ou como um produto independente licenciado por recurso ou capacidade. O Data Protector é classificado abaixo dos outros fornecedores nesta pesquisa pela falta de inovação e execução em comparação com os principais concorrentes. A HPE oferece o Data Protector como parte do Conjunto Adaptativo de Backup e Recuperação (ABR), licenciado por nível de conjunto ou como um produto independente licenciado por recurso ou capacidade. O Data Protector é classificado abaixo dos outros fornecedores nesta pesquisa pela falta de inovação e execução em comparação com os principais concorrentes. A HPE oferece o Data Protector como parte do Conjunto Adaptativo de Backup e Recuperação (ABR), licenciado por nível de conjunto ou como um produto independente licenciado por recurso ou capacidade. O Data Protector é classificado abaixo dos outros fornecedores nesta pesquisa pela falta de inovação e execução em comparação com os principais concorrentes.

## Forças

- O HPE Data Protector possui um bom sistema operacional, banco de dados e sistema de arquivos heterogêneo.
- O Backup Navigator e o Storage Optimizer fornecem análise e visibilidade para o ambiente de backup e armazenamento.
- A HPE é um bom valor, do ponto de vista de custo, se o caso de uso for um requisito de backup corporativo local tradicional.

## Cuidados

- A próxima fusão da Micro Focus pode enfraquecer ainda mais o foco estratégico e o relacionamento entre divisões da Data Protector (e, portanto, da ABR Suite) com a HPE Storage, que agora também revende a Veeam.
- A HPE não oferece preços baseados em pacotes soquete ou VM, e as referências citam a insatisfação com a embalagem e o preço.
- O suporte para o Microsoft Hyper-V requer agentes nas máquinas virtuais convidadas.

## IBM

O Spectrum Protect da IBM é oferecido como software da IBM, ou como um appliance de terceiros, e pode ser implantado para proteger empresas pequenas a extremamente grandes. O Spectrum Protect oferece suporte a ambientes

físicos e virtuais, além de uma ampla variedade de aplicativos, sistemas operacionais e dispositivos de destino de backup. É importante ressaltar que o DB2 e Domino, AIX, iSeries e zLinux, além do robusto suporte de fita física e do recurso de rastreamento de mídia, se destacam. A IBM permanece única com sua arquitetura escalonável de dois níveis, juntamente com sua metodologia incremental para sempre, que resulta em custo total de propriedade potencialmente menor devido à redução dos requisitos de infraestrutura. No início de 2017, a IBM uniu sua força de vendas em um vendedor de armazenamento holístico, resultando em grupo de vendas diretas alinhado verticalmente com um foco maior na aquisição de novos clientes e na retenção de clientes. No final de 2017, o Centro de Operações do Spectrum Protect adicionará um novo painel de segurança e adicionará relatórios históricos mais amplos para análise de tendências. O Spectrum Protect é um componente da estratégia de armazenamento definido por software (SDS) da IBM, com a IBM oferecendo um Spectrum Storage Suite que permite a implantação de qualquer um dos produtos SDS da IBM sob uma única licença. Embora o Operations Center tenha sido lançado há quatro anos e tenha sido aprimorado continuamente, a facilidade de uso e o console administrativo do Spectrum Protect recebem um feedback muito heterogêneo. s estratégia de armazenamento definido por software (SDS), com a IBM oferecendo um Spectrum Storage Suite que permite a implantação de qualquer um dos produtos SDS da IBM sob uma única licença. Embora o Operations Center tenha sido lançado há quatro anos e tenha sido aprimorado continuamente, a facilidade de uso e o console administrativo do Spectrum Protect recebem um feedback muito heterogêneo. s estratégia de armazenamento definido por software (SDS), com a IBM oferecendo um Spectrum Storage Suite que permite a implantação de qualquer um dos produtos SDS da IBM sob uma única licença. Embora o Operations Center tenha sido lançado há quatro anos e tenha sido aprimorado continuamente, a facilidade de uso e o console administrativo do Spectrum Protect recebem um feedback muito heterogêneo.

## Forças

- Uma única instância do Spectrum Protect pode proteger um 4PB muito escalável para 5PB de dados.
- O novo recurso acelerador de nuvem do Spectrum Protect aumenta o desempenho em até muitos TB / hora em uma única instância do servidor Spectrum Protect ao gravar em armazenamento em nuvem, permitindo que os clientes aproveitem a nuvem para grandes ambientes.

- O suporte ao cliente é altamente avaliado por referências.

## Cuidados

- A consulta ao usuário final e as referências de clientes da Gartner dão ao Spectrum Protect as notas mais baixas para facilitar o gerenciamento de todos os produtos neste Quadrante Mágico, embora a IBM afirme que investiu na melhoria da experiência do usuário em diversas áreas nos últimos anos.
- As percepções de alto preço permanecem, principalmente devido à precificação da unidade de valor do processador (PVU) que era historicamente predominante na América do Norte e que é frequentemente usada no resto do mundo, apesar das alternativas baseadas na capacidade.
- A deduplicação do Spectrum Protect não é global em todas as instâncias do servidor do Spectrum Protect; em vez disso, ele é restrito a um único conjunto de armazenamentos.

## Rubrik

A Rubrik oferece um appliance de backup integrado com uma arquitetura scale-out que oferece deduplicação global e facilidade de expansão. Apesar de ser uma nova entrante no mercado, a Rubrik gerou uma maior conscientização do mercado e adoção rápida por parte de empresas de médio e grande porte, ampliando ou substituindo completamente as soluções de backup de data center convencionais. Utilizando técnicas modernas de backup e recuperação e um metadata distribuído e agendador de tarefas, os appliances de backup da Rubrik eliminam a dependência de bancos de dados externos e controladores de armazenamento para gerenciar backup e storage, simplificando drasticamente o software de backup e a infraestrutura de hardware. Sua instância de software pode ser executada em escritórios remotos ou no Amazon Web Services (AWS) e no Microsoft Azure para fazer backup de dados nativos da nuvem ou servir como um destino de replicação. A Rubrik também simplificou suas práticas de preços oferecendo duas opções principais: licenciamento de appliance tudo em um (com suporte separado) ou licenciamento por assinatura (incluindo suporte) para suas instâncias de software. No entanto, a Rubrik é bastante limitada atualmente com sua matriz de suporte e pode fazer backup de máquinas virtuais VMware, servidores físicos Windows e Linux, Microsoft SQL Server e NAS (Network-Attached Storage). Em agosto de 2017, está lançando suporte para Hyper-V, Nutanix AHV e Oracle em execução em servidores físicos. Sua escalabilidade precisa ser comprovada à medida que os clientes aumentam gradualmente seu

espaço de backup. Os itens do roteiro para o restante de 2017 incluem suporte a fita por meio da integração com o gerenciamento nativo de snapshots do QStar e do AWS. licenciamento de appliance all-in-one (com suporte separado) ou licenciamento por assinatura (incluindo suporte) para suas instâncias de software. No entanto, a Rubrik é bastante limitada atualmente com sua matriz de suporte e pode fazer backup de máquinas virtuais VMware, servidores físicos Windows e Linux, Microsoft SQL Server e NAS (Network-Attached Storage). Em agosto de 2017, está lançando suporte para Hyper-V, Nutanix AHV e Oracle em execução em servidores físicos. Sua escalabilidade precisa ser comprovada à medida que os clientes aumentam gradualmente seu espaço de backup. Os itens do roteiro para o restante de 2017 incluem suporte a fita por meio da integração com o gerenciamento nativo de snapshots do QStar e do AWS. licenciamento de appliance all-in-one (com suporte separado) ou licenciamento por assinatura (incluindo suporte) para suas instâncias de software. No entanto, a Rubrik é bastante limitada atualmente com sua matriz de suporte e pode fazer backup de máquinas virtuais VMware, servidores físicos Windows e Linux, Microsoft SQL Server e NAS (Network-Attached Storage). Em agosto de 2017, está lançando suporte para Hyper-V, Nutanix AHV e Oracle em execução em servidores físicos. Sua escalabilidade precisa ser comprovada à medida que os clientes aumentam gradualmente seu espaço de backup. Os itens do roteiro para o restante de 2017 incluem suporte a fita por meio da integração com o gerenciamento nativo de snapshots do QStar e do AWS. Microsoft SQL Server e armazenamento conectado à rede (NAS). Em agosto de 2017, está lançando suporte para Hyper-V, Nutanix AHV e Oracle em execução em servidores físicos. Sua escalabilidade precisa ser comprovada à medida que os clientes aumentam gradualmente seu espaço de backup. Os itens do roteiro para o restante de 2017 incluem suporte a fita por meio da integração com o gerenciamento nativo de snapshots do QStar e do AWS. Microsoft SQL Server e armazenamento conectado à rede (NAS). Em agosto de 2017, está lançando suporte para Hyper-V, Nutanix AHV e Oracle em execução em servidores físicos. Sua escalabilidade precisa ser comprovada à medida que os clientes aumentam gradualmente seu espaço de backup. Os itens do roteiro para o restante de 2017 incluem suporte a fita por meio da integração com o gerenciamento nativo de snapshots do QStar e do AWS.

## Forças

- Modernas técnicas de backup e recuperação, aliadas à simplicidade de implantação, gerenciamento e preço, impulsionam a adoção no mercado.

- A Rubrik está expandindo agressivamente a matriz de suporte para cobrir os principais ambientes de produção no data center e na nuvem pública.
- Os clientes elogiam a confiabilidade do produto da Rubrik, a arquitetura de pagamento conforme o crescimento e a facilidade de uso.

## Cuidados

- A Rubrik tem um histórico curto e suporte limitado para servidores físicos e aplicativos corporativos.
- Embora a arquitetura de scale-out permita a escalabilidade quase linear, leva tempo para validar a escalabilidade porque a maioria dos clientes da Rubrik começa a partir de uma instalação de médio porte e expande gradualmente.
- Apesar do nome do produto "Cloud Data Management", a implementação da Rubrik é principalmente local, e suas funções de backup de dados em nuvem estão ausentes ou são muito novas para serem comprovadas.

## Unitrends

O Unitrends Enterprise Backup (UEB) oferece um pacote de backup local, backup para a nuvem, backup de IaaS de nuvem para nuvem e recuperação de desastres como um serviço (DRaaS) via dispositivos integrados, dispositivos virtuais ou ofertas somente de software. O Unitrends se concentra no fornecimento de um dispositivo de backup para o administrador geral de TI na empresa de pequeno a médio porte. As opções de nuvem incluem Unitrends Cloud de propósito diferenciado ou uma ampla variedade de provedores de nuvem pública; A nuvem pública é necessária se o backup de SaaS ou IaaS for usado. O UEB fornece proteção no nível do host do hipervisor para VMware, Hyper-V e XenServer, além de proteção mais tradicional para servidores físicos, bancos de dados e NAS. O roadmap da Unitrends inclui deduplicação global entre appliances e suporte a hipervisores baseados em host KVM e Nutanix, e no próximo ano o suporte do Salesforce e do Google Suite será adicionado. O licenciamento padrão é perpétuo, com licenciamento baseado em prazo disponível, e é calculado por servidor ou soquete com opções de nuvem em um modelo baseado em assinatura. Apesar da entrega da Unitrends como um appliance, as referências colocaram a facilidade de uso e a pontuação de implantação da UEB no meio, mas comentaram favoravelmente sobre a velocidade de backup. No entanto, sua escala de solução em relação a outros fornecedores neste Quadrante Mágico foi a mais baixa, de acordo com as

referências. mas comentou favoravelmente na velocidade de backup. No entanto, sua escala de solução em relação a outros fornecedores neste Quadrante Mágico foi a mais baixa, de acordo com as referências. mas comentou favoravelmente na velocidade de backup. No entanto, sua escala de solução em relação a outros fornecedores neste Quadrante Mágico foi a mais baixa, de acordo com as referências.

## Forças

- A Unitrends possui um portfólio maduro de recursos de backup na nuvem e recuperação de desastres (DR) e oferece suporte a uma ampla gama de provedores de nuvem, como AWS S3 (e Glacier), Microsoft Azure, Google Cloud Platform (e Google Nearline) e qualquer OpenStack Swift provedor compatível.
- Para garantir a capacidade de recuperação, o Recovery Assurance disponível com a versão Enterprise Plus fornece testes de sandbox de consistência de nível de aplicativo totalmente automatizados de servidores físicos, Microsoft Hyper-V ou VMs do VMware vSphere. Esta capacidade está disponível para provedores de serviços Unitrends Cloud e no local.
- O Unitrends possui um algoritmo de análise preditiva que pode detectar uma infecção por ransomware.

## Cuidados

- A devida diligência deve ser usada para propiciar adequadamente o crescimento, o desempenho e os requisitos de largura de banda, já que a Gartner recebeu relatórios de clientes que precisam de hardware adicional após a compra inicial para atender aos objetivos de nível de serviço.
- Alguns módulos não são totalmente integrados à interface principal, e o backup SaaS O365 requer a compra de um produto OEM.
- A Unitrends não possui uma ampla integração de fornecedores de armazenamento para snapshots NAS e SAN (rede de área de armazenamento), limitando seu suporte apenas a alguns modelos EMC e NetApp para funções selecionadas.

## Veeam

A Veeam é conhecida por seu software de backup de VM sem agente para VMware e Hyper-V. Recentemente, ele adicionou software de backup de servidor físico baseado em agente para Linux e Windows, incluindo aplicativos do

Windows Server, como Active Directory, Exchange, Oracle, SQL e SharePoint. A Veeam tornou-se o quarto maior fornecedor de backup (com base na receita de 2016) e está freqüentemente aparecendo em listas de fornecedores para software de backup. A empresa possui estratégias de vendas efetivas, como promoções gratuitas para backup de servidores físicos e o O365 Exchange Online para acelerar a adoção. Ao longo dos anos, adicionou funções de data center, como suporte a fita e integração de snapshots de armazenamento, além de integração com os principais dispositivos de destino de backup de deduplicação para melhorar a eficiência do armazenamento. Clientes e referências têm comentários favoráveis sobre a facilidade de gerenciamento. Os itens do roteiro antes do final de 2017 incluem o gerenciamento convergente de backup de servidor virtual e físico e backup de NAS. No entanto, os preços da Veeam tornaram-se menos competitivos e menos flexíveis do que alguns concorrentes-chave.

### Forças

- O Veeam oferece funcionalidades avançadas e muitas opções de recuperação simples para o ambiente VMware e Hyper-V.
- A Veeam continua se destacando com inúmeras opções de recuperação de VM sem agente e funções exclusivas para superar as limitações nativas do hipervisor.
- Nos últimos anos, a Veeam tem sido - e continua sendo - uma das empresas que mais crescem no setor de backup.

### Cuidados

- Várias referências de clientes observaram que as opções de preços e o gerenciamento de licenças precisam ser melhorados, já que os preços de rua da Veeam muitas vezes não são mais competitivos.
- Embora o gerenciamento e a recuperação diários sejam diretos, o dimensionamento e a configuração adequados na fase de implantação podem exigir atenção extra, já que a taxa de alteração das VMs é geralmente mais alta do que a que muitos consideram.
- A Veeam acaba de começar oficialmente a suportar ambientes de servidores físicos e ainda não integrou totalmente ou comprovou esses recursos.

### Tecnologias Veritas

A Veritas Technologies oferece o NetBackup para empresas maiores, como software ou como um appliance integrado, e oferece o Backup Exec para o



mercado intermediário. Esta pesquisa se concentra no NetBackup. O NetBackup é uma solução comprovada e muito escalonável que pode proteger um mix diversificado de cargas de trabalho físicas, virtuais e em nuvem, com suporte opcional para vários locatários. No ano passado, o NetBackup adicionou integração adicional da Oracle, incluindo recuperação rápida, e integrou seu portfólio com as suas mais amplas soluções de gerenciamento de dados 360. Os appliances integrados do NetBackup fornecem uma solução econômica e fácil de implantar que é eficaz para organizações que precisam de um servidor de mídia adicional ou de substituição. Antes do final de 2017, a Veritas planeja lançar um suporte mais amplo para as soluções de armazenamento, banco de dados e big data de próxima geração. De acordo com pesquisas de referência do Gartner e pesquisas de conferência, o NetBackup da Veritas está empatado na segunda solução de backup empresarial mais avaliada e continua sendo a oferta líder de mercado. A transição para uma nova empresa independente voltou a ocorrer em liderança de vendas, marketing e desenvolvimento de alto nível. O novo preço baseado em soquete para máquinas virtuais foi bem recebido pelo mercado. Os requisitos administrativos diários para operação do NetBackup foram avaliados favoravelmente, o que não é comum para uma solução com ampla capacidade de proteção e escalabilidade. liderança de vendas e marketing. O novo preço baseado em soquete para máquinas virtuais foi bem recebido pelo mercado. Os requisitos administrativos diários para operação do NetBackup foram avaliados favoravelmente, o que não é comum para uma solução com ampla capacidade de proteção e escalabilidade. liderança de vendas e marketing. O novo preço baseado em soquete para máquinas virtuais foi bem recebido pelo mercado. Os requisitos administrativos diários para operação do NetBackup foram avaliados favoravelmente, o que não é comum para uma solução com ampla capacidade de proteção e escalabilidade.

## Forças

- O NetBackup e os appliances NetBackup oferecem uma solução altamente escalável com uma ampla matriz de suporte.
- Referências classificam o NetBackup como o mais alto para proteção de banco de dados de todos os produtos neste Quadrante Mágico.
- A qualidade do produto e a força do suporte técnico foram altamente classificadas nos últimos dois anos.

## Cuidados

- As auditorias de conformidade contínuas, iniciadas pela Symantec em 2015, continuam sendo uma prática contínua das novas Veritas em 2016 e 2017, fazendo com que alguns clientes procurem soluções de substituição.
- Recentemente, a nova funcionalidade centrou-se amplamente na integração com outras soluções de gerenciamento de dados da Veritas; no entanto, o NetBackup 8.1 (em beta no momento da publicação) oferece novos recursos significativos.
- O suporte de campo da Veritas, em termos de pessoal de vendas e engenheiros de suporte, tem visto a rotatividade desde que a empresa restabeleceu sua independência.

## Fornecedores adicionados e descartados

Analizamos e ajustamos nossos critérios de inclusão para Magic Quadrants conforme os mercados mudam. Como resultado desses ajustes, o mix de fornecedores em qualquer Magic Quadrant pode mudar com o tempo. A presença de um fornecedor em um Magic Quadrant em um ano e não no próximo não indica necessariamente que mudamos nossa opinião sobre esse fornecedor. Pode ser um reflexo de uma mudança no mercado e, portanto, mudou critérios de avaliação, ou de uma mudança de foco por esse fornecedor.

### Adicionado

Rubrik foi adicionado a este Magic Quadrant. No último ano, a Rubrik se concentrou em vender para o mercado-alvo desta pesquisa e atendeu aos critérios de inclusão.

Observe que o nome atual do fornecedor da HPE deverá mudar no final do 3T17 para o início do 4T17 para a Micro Focus como resultado da conclusão da fusão / fusão de muitos de seus ativos de software (consulte "Spinoff / Merge de seus negócios de software" da HPE). Micro Focus pode criar desafios significativos para os usuários " ).

### Desistiu

Nenhum fornecedor foi retirado deste Magic Quadrant este ano.

## Critérios de Inclusão e Exclusão

Para se qualificar para inclusão, os fornecedores precisam atender aos nove critérios a seguir no momento em que o trabalho inicial de pesquisa e pesquisa começar (janeiro de 2017), a menos que seja indicado de outra forma. Os critérios

para inclusão no "Quadrante Mágico de Soluções de Backup e Recuperação de Data Center" de 2017 são:

- As soluções de backup e recuperação qualificadas do fornecedor devem se concentrar na empresa de médio porte para o grande data center, possuir a capacidade de capturar dados diretamente e não depender apenas de outros meios de captura / ingestão de dados de terceiros e / ou parceiros . Em suma, o fornecedor deve possuir recursos de backup heterogêneos que atendam a todos os critérios abaixo.
- A solução de qualificação deve ser focada na proteção de cargas de trabalho do datacenter, como sistema de arquivos, sistema operacional, hipervisor, banco de dados, email, gerenciamento de conteúdo e dados de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM).
- A (s) solução (ões) deve (m) suportar arquivos no Windows e Linux e vários aplicativos no Windows, em uma implementação física e / ou virtual que suporte ambos os hipervisores VMware e Microsoft Hyper-V antes da publicação desta pesquisa.
- A solução de qualificação deve ser implantada pelo menos um terço do tempo como uma solução local e não como uma solução predominantemente necessária para serviços em nuvem.
- O fornecedor deve ter uma solução de backup e recuperação comercialmente disponível por pelo menos um ano antes da publicação desta pesquisa.
- O fornecedor deve comercializar ativamente seus produtos de backup e recuperação de marca em pelo menos duas grandes regiões geográficas da América do Norte, Europa ou Ásia / Pacífico.
- O fornecedor deve ter gerado mais de US \$ 45 milhões em 2016 (calendário ou ano fiscal) para a receita total de suas soluções de backup e recuperação de data center, exclusivas de endpoint específico ou ofertas de backup e recuperação de menor midmarket, com certificação assinada pelo fornecedor para confirmar isso.
- O fornecedor deve ser o originador dos recursos necessários e atender a todos os requisitos acima por meio da propriedade intelectual de sua propriedade e não depender exclusivamente de soluções de terceiros e / ou revendidas para atender a esses critérios.

O Gartner continuará a cobrir fornecedores emergentes, bem como fornecedores e produtos que ainda não atendem aos critérios de inclusão acima.

Com base nos critérios acima, acredita-se que os seguintes fornecedores e produtos tenham se qualificado para inclusão neste Quadrante Mágico:

- Actifio - Actifio Enterprise, Actifio Sky
- Arcserve - Arcserve Unified Data Protection (UDP), série de appliance do Arcserve Unified Data Protection (UDP)
- Commvault - Commvault software (anteriormente Simpana), aparelhos Commvault A-Series
- Dell EMC - Avamar, Data Protection Suite (que inclui o Avamar, NetWorker e Data Protection Advisor), Integrated Data Protection Appliance, NetWorker
- HPE - Data Protector, Suíte Adaptativa de Backup e Recuperação
- IBM - Spectrum Protect (anteriormente Tivoli Storage Manager [TSM])
- Rubrik - Cloud Data Management
- Unitrends - Unitrends Enterprise Backup, dispositivos da série Recovery
- Veeam - Veeam Availability Suite, backup e replicação Veeam
- Veritas Technologies - NetBackup, appliances NetBackup, CloudPoint

## Critério de avaliação

### Habilidade para executar

Os analistas da Gartner avaliam os provedores de tecnologia sobre a qualidade e a eficácia dos processos, sistemas, métodos ou procedimentos que permitem que o desempenho do fornecedor de TI seja competitivo, eficiente e eficaz e tenha um impacto positivo na receita, retenção e reputação. Em última análise, os provedores de tecnologia são julgados por sua habilidade e sucesso em capitalizar sua visão:

- Produto / Serviço - Esta é a avaliação de quão bem um fornecedor faz na construção e entrega efetiva da solução que o mercado quer e percebe como sendo digna de novos investimentos - idealmente resultando em uma estratégia de três a cinco anos baseada no portfólio do fornecedor. (versus uso tático ou

pontual do produto). A solução deve ser facilmente configurada e gerenciada para que a capacidade do produto seja facilmente explorada. A abrangência total do produto, bem como a amplitude e profundidade dos principais recursos específicos, serão consideradas. A escalabilidade geral de uma única instância da solução será levada em consideração. Também rastreado é o nível de interesse do cliente e feedback positivo.

- Viabilidade geral - A viabilidade é importante porque as soluções de backup são consideradas estratégicas e as organizações não querem alterar as ofertas com frequência. A viabilidade está relacionada ao compromisso com o portfólio de backup, não ao fornecedor geral, a menos que o fornecedor venda apenas soluções de backup. A viabilidade da empresa, que equivale ao risco para o comprador, é algo que os profissionais de data center dizem ao Gartner como importante para eles.
- Execução de vendas / preços - Esse critério também inclui a transparência do preço, incluindo o item de linha e o preço de lista em um lance. A capacidade de obter preços de produtos claros de forma rápida e fácil, seja por meio de vendas diretas, parceiros ou outros revendedores, é uma prioridade para o pessoal do data center.
- Capacidade de resposta do mercado / registro - Este critério considera fortemente recente histórico de três anos do provedor de capacidade de resposta em reunião, ou mesmo estar à frente do mercado e sendo adaptável o suficiente para manter ou alcançar o sucesso competitivo conforme as oportunidades se desenvolvem, concorrentes atuam, necessidades do cliente evoluem e a dinâmica do mercado muda.
- Execução de marketing - A execução de marketing leva diretamente a uma conscientização sem assistência (ou seja, os usuários finais do Gartner mencionaram o fornecedor sem ser solicitado) e a capacidade de um fornecedor de ser considerado pelo mercado. Os resultados de análise de pesquisa de cliente do usuário final da Gartner também são considerados uma demonstração de interesse e interesse do fornecedor. Mensagens claras, nomeação de produtos e uma capacidade de indicar sucintamente porque o fornecedor e / ou seus produtos são únicos são levados em conta.
- Experiência do cliente - A experiência do cliente é um critério muito pesado, pois os profissionais de data center dizem ao Gartner que estão avaliando cada vez mais os fornecedores quanto a essa capacidade. Como muitos produtos agora

podem satisfazer muitos requisitos técnicos, as diferenças na configuração inicial, na administração diária e no suporte ao produto adquirem maior importância.

Tabela 1 : Capacidade de executar critérios de avaliação

Ampliar Tabela

Critério de avaliação	Ponderação
Produto ou Serviço	Alto
Viabilidade Geral	Alto
Execução de Vendas / Preços	Alto
Responsividade do mercado / registro	Alto
Execução de marketing	Alto
Experiência do cliente	Alto
Operações	Não avaliado

Fonte: Gartner (julho de 2017)

## Integralidade da Visão

Os analistas da Gartner avaliam os provedores de tecnologia sobre sua capacidade de articular de maneira convincente declarações lógicas sobre a direção atual e futura do mercado, inovação, necessidades dos clientes e forças competitivas e como eles mapeiam a posição Gartner do futuro de backup e recuperação. Em última análise, os provedores de tecnologia são avaliados em sua compreensão de como as forças do mercado podem ser exploradas para criar oportunidades para o provedor:

- Compreensão do mercado - Os fornecedores mais visionários não só podem observar os desejos dos clientes, mas também podem melhorar esses desejos com sua visão agregada, e podem potencialmente moldar ou mover o mercado em uma nova direção, ou acelerar a atividade e as tendências do mercado. A compreensão do mercado, como todos os critérios de avaliação da Completude de Visão, está superponderada em relação aos resultados passados recentes, uma vez que são uma demonstração clara do que o fornecedor realmente conseguiu alcançar recentemente. Este critério não é excessivamente influenciado pela discussão de futuros que um provedor pode oferecer, que pode ou não vir a acontecer no prazo ou com a quantidade de capacidade que foi prometida; em vez disso, é mais focado nos últimos três anos.
- Estratégia de marketing - Relaciona-se com o que o fornecedor e sua solução de backup têm, como ela é bem descrita, como essa mensagem é comunicada, quais veículos são usados para distribuí-la efetivamente e como o público de compra ressoa e se lembra a mensagem. Em um mercado onde muitos fornecedores e / ou produtos podem parecer os mesmos, ou às vezes nem mesmo serem conhecidos, a diferenciação de mensagens e a conscientização geral são vitais.
- Estratégia de vendas - Esse critério considera a capacidade da equipe de vendas de comunicar de forma efetiva e clara as capacidades atuais, juntamente com a visão e o roteiro futuros, ao mesmo tempo em que diferencia positivamente as ofertas dos fornecedores da concorrência e das abordagens alternativas.
- Estratégia de Oferta (Produto) - A oferta do fornecedor precisa ser capaz de atender mais do que as tarefas atuais e futuras. A abrangência dos recursos gerais do produto, bem como a amplitude e profundidade dos principais recursos específicos, também serão considerados. A escalabilidade geral de uma única instância da solução também será considerada. Os fornecedores que entregam a função à frente do mercado ou influenciam o setor serão considerados como tendo uma oferta de produto superior. O produto também deve ser extensível, de modo que os investimentos atuais possam ser facilmente aproveitados no futuro. Os fornecedores que entregam a função antes do mercado, ou influenciam a indústria, serão considerados como tendo uma oferta de produto superior.
- Inovação - Este critério analisa, em particular, o histórico recente (últimos três anos) de inovação e exploração de novas capacidades de produção de clientes, bem como o próximo conjunto de recursos de curto prazo (menos de 12 meses) e mais longo prazo. roteiro a longo prazo (três a cinco anos). A exploração da

produção de novos recursos pelo cliente também é levada em consideração para validar a capacidade da oferta de suportar as demandas de um ambiente de data center.

Tabela 2 : Critérios de Avaliação da Integralidade da Visão

Ampliar Tabela

Critério de avaliação	Ponderação
Compreensão do Mercado	Alto
Estratégia de marketing	Alto
Estratégia de vendas	Alto
Estratégia de Oferta (Produto)	Alto
Modelo de Negócio	Não avaliado
Estratégia Vertical / Indústria	Não avaliado
Inovação	Alto
Estratégia Geográfica	Não avaliado

Fonte: Gartner (julho de 2017)

## Descrições do Quadrante

### Líderes

Os líderes têm as mais altas medidas combinadas de capacidade de executar e integridade da visão. Eles têm os portfólios de produtos mais abrangentes e escaláveis. Eles têm um histórico comprovado de presença no mercado e desempenho financeiro. Para a visão, eles são percebidos na indústria como



líderes de pensamento e têm planos bem articulados para aprimorar os recursos de recuperação, melhorando a facilidade de implantação e administração e aumentando sua escalabilidade e amplitude de produto. Uma mudança fundamental está ocorrendo no mercado de backup e recuperação. Para que os fornecedores tenham sucesso a longo prazo, eles devem planejar os requisitos tradicionais de backup e recuperação, enquanto buscam expandir sua integração e exploração de aplicativos emergentes, hipervisores, tecnologias de snapshot e replicação e recursos de nuvem pública. Uma pedra angular para os Líderes é a capacidade de articular como os novos requisitos serão abordados como parte de sua visão para o gerenciamento de recuperação. Como um grupo, espera-se que os Líderes sejam considerados parte da maioria das novas propostas de compra e tenham altas taxas de sucesso na conquista de novos negócios. Isso não significa, no entanto, que uma grande parcela de mercado seja o principal indicador de um Líder. Líderes são fornecedores estratégicos, bem posicionados para o futuro, tendo estabelecido sucesso em atender às necessidades dos grandes centros de dados de médio e grande porte. que uma grande parcela de mercado, por si só, é um indicador primário de um Líder. Líderes são fornecedores estratégicos, bem posicionados para o futuro, tendo estabelecido sucesso em atender às necessidades dos grandes centros de dados de médio e grande porte. que uma grande parcela de mercado, por si só, é um indicador primário de um Líder. Líderes são fornecedores estratégicos, bem posicionados para o futuro, tendo estabelecido sucesso em atender às necessidades dos grandes centros de dados de médio e grande porte.

## Desafiantes

Os desafiantes podem executar hoje, mas eles têm uma visão mais limitada do que os Líderes, ou ainda precisam produzir ou comercializar totalmente sua visão. Eles têm produtos capazes e podem ter bom desempenho para muitas empresas. Esses fornecedores têm os recursos financeiros e de mercado e os recursos para potencialmente se tornarem Líderes, mas a questão importante é se eles entendem as tendências de mercado e os requisitos de mercado para serem bem-sucedidos amanhã e se podem sustentar seu momento executando a um alto nível ao longo do tempo. Um Challenger pode ter um portfólio de backup robusto, mas ainda não foi capaz de alavancar totalmente suas oportunidades, ou não tem a mesma capacidade que os líderes para influenciar as expectativas do usuário final e / ou ser considerado para implementações substancialmente mais ou mais amplas.

## Visionários

Os visionários têm uma visão de futuro, avançando ou avançando em suas capacidades de portfólio do mercado, mas sua execução geral não os impulsionou a serem Challengers ou possivelmente Líderes (geralmente devido a vendas limitadas e marketing ou tempo prolongado para instalar e configurar inicialmente, mas às vezes devido à escalabilidade ou amplitude de funcionalidade e / ou suporte de plataforma). Esses fornecedores são predominantemente diferenciados por inovação de produto e benefícios percebidos pelos clientes, mas não atingiram a integralidade da solução, ou vendas ampliadas sustentadas, marketing e sucesso de compartilhamento de mentalidade, ou demonstraram implantações de grande porte contínuas e bem-sucedidas necessárias para dar maior visibilidade aos Líderes.

## Jogadores de nicho

É importante notar que o Gartner não recomenda eliminar os jogadores de nicho das avaliações dos clientes. Os jogadores de nicho concentram-se especificamente e conscientemente em um subsegmento do mercado geral, ou oferecem capacidades relativamente amplas sem escala de grande porte para a empresa, ou o sucesso geral dos concorrentes em outros quadrantes. Em vários casos, os Players de nicho são muito fortes no segmento de empresas de médio porte e também vendem oportunisticamente para grandes empresas, mas com ofertas e serviços gerais que, no momento, não são tão completos quanto outros fornecedores focados mercado-empresa. Os jogadores de nicho podem se concentrar em geografias específicas, mercados verticais ou uma implantação de backup ou serviço de caso de uso focado, ou podem simplesmente ter horizontes modestos e / ou capacidades globais mais baixas em comparação com os concorrentes.

## Contexto

O backup e a recuperação são uma das operações mais críticas e realizadas com mais frequência no data center. Apesar da longa linha de tempo associada ao backup, a prática sofreu várias alterações (como novas técnicas de recuperação, novas opções de implantação e modelos de preços e um novo conjunto expandido de fornecedores e abordagens a serem consideradas) e desafios, como proteger ambientes virtualizados em servidores, bancos de dados muito grandes, bancos de dados emergentes de próxima geração e aplicativos de big data, bem como integrar-se à nuvem e / ou proteger aplicativos SaaS. O volume de pedidos de consulta ao usuário final do Gartner em relação ao backup aumentou em mais de 13% a cada ano nos últimos nove anos. Organizações em

todo o mundo estão buscando formas de garantir, de maneira fácil, rápida e econômica, que seus dados estejam adequadamente protegidos.

As organizações também estão expressando a opinião de que o backup precisa melhorar muito, não apenas um pouco. A contínua frustração com o backup implica que as abordagens de proteção de dados do passado podem não ser mais suficientes para atender aos requisitos de recuperação atuais - muito menos futuros. Como tal, muitas empresas estão dispostas a adotar novas tecnologias e produtos de novos fornecedores e demonstraram uma maior disposição para aumentar ou até mesmo mudar completamente os provedores de backup e recuperação para melhor atender às crescentes necessidades de nível de serviço, requisitos gerais de custo e facilidade de necessidades de gestão.

O ransomware está em ascensão e o backup continua sendo a melhor proteção contra perda de dados. Como uma organização à prova de falhas, as organizações devem implementar backup de ponto de extremidade corporativo para laptops / estações de trabalho e definir objetivos de ponto de recuperação (RPOs) para cada servidor considerado de maior risco para ransomware, de acordo com os requisitos organizacionais baseados nos quadros de perda de dados aceitáveis. a organização.

## Visão Geral do Mercado

Por muitos anos, muitas organizações continuaram a reprojeter seus backups em um esforço para modernizar sua abordagem para lidar com novos tipos de dados e modelos de implantação, aumentar os volumes de carga de trabalho e melhorar os tempos de backup e restauração para atender aos SLAs crescentes. As soluções baseadas em disco (incluindo backup diretamente no disco e talvez adicionalmente em um destino de nuvem, exploração de snapshot e replicação baseada em array, recursos de backup de virtualização de servidor e aproveitamento de compactação, deduplicação e outras tecnologias de eficiência de gerenciamento de dados) estão entre os principais itens procurados. Hoje, até o backup de um dispositivo de destino flash não está fora de questão. Facilidade de implantação, com um tempo rápido para valorizar e, especialmente, uma maior facilidade de administração diária são os principais requisitos. Cargas de trabalho de missão crítica são predominantemente implementadas em ambientes virtualizados de servidor,

O Gartner vê que muitas organizações estão dispostas a implantar várias soluções de backup na tentativa de melhor atender às necessidades do que está

sendo protegido (Office 365, escritórios remotos, VMs, SharePoint, etc.), para conter os custos do produto e / ou implementar solução que a equipe vai achar fácil de usar. Como resultado, os grandes fornecedores não são mais considerados opções seguras, com muitos perdendo participação de mercado para provedores emergentes. Hoje, o mercado está disposto a assumir mais riscos com fornecedores e soluções do que no passado; Uma tendência que a Gartner acredita que continuará em alta pelos próximos anos.

## Evidência

A colocação no Quadrante Mágico é baseada na visão do Gartner do desempenho de um fornecedor em relação aos critérios observados nesta pesquisa. A visão da Gartner em relação à colocação de fornecedores no Magic Quadrant é fortemente influenciada por mais de 2.800 consultas e conferências e reuniões individuais com clientes da Gartner sobre soluções de backup / recuperação, conduzidas desde a publicação do último Magic Quadrant. O Gartner também utiliza pesquisas de usuários finais em todo o mundo, pesquisas de quiosques de conferência da Gartner, dados de pesquisa de sessão da conferência da Gartner, pesquisas do Gartner.com Research Circle e Gartner Peer Insights. A metodologia do Magic Quadrant inclui a solicitação de referências de cada fornecedor; Para este Quadrante Mágico, o Gartner realizou mais de 140 verificações de referência (por meio de pesquisa eletrônica e / ou entrevista ao vivo) de um conjunto de clientes fornecido por cada fornecedor.

Além disso, esta pesquisa atraiu opiniões de outros analistas da Gartner, contatos da indústria e fontes públicas, tais como arquivamentos, artigos, discursos, artigos publicados e vídeos de domínio público da US Securities and Exchange Commission.

## Definições de Critérios de Avaliação

### Habilidade para executar

Produto / Serviço: Principais produtos e serviços oferecidos pelo fornecedor para o mercado definido. Isso inclui recursos atuais de produtos / serviços, qualidade, conjuntos de recursos, habilidades e assim por diante, sejam oferecidos nativamente ou por meio de contratos / parcerias OEM, conforme definido na definição de mercado e detalhados nos subcritérios.

Viabilidade geral: A viabilidade inclui uma avaliação da saúde financeira geral da organização, o sucesso financeiro e prático da unidade de negócios e a probabilidade de que a unidade de negócios individual continue investindo no produto, continuará oferecendo o produto e avançará o estado de a arte dentro do portfólio de produtos da organização.

Execução de vendas / preços: os recursos do fornecedor em todas as atividades de pré-vendas e a estrutura que os suporta. Isso inclui gerenciamento de ofertas, preços e negociação, suporte a pré-vendas e a eficácia geral do canal de vendas.

Receptividade do mercado / Record: capacidade de responder, mudar de direção, ser flexível e alcançar o sucesso competitivo como oportunidades se desenvolvem, os concorrentes agem, as necessidades dos clientes evoluem e dinâmica do mercado muda. Esse critério também considera o histórico de capacidade de resposta do fornecedor.

Execução de Marketing: A clareza, qualidade, criatividade e eficácia de programas destinados a transmitir a mensagem da organização para influenciar o mercado, promover a marca e os negócios, aumentar a conscientização dos produtos e estabelecer uma identificação positiva com o produto / marca e organização no produto. mentes dos compradores. Esta "mentalidade" pode ser impulsionada por uma combinação de publicidade, iniciativas promocionais, liderança de pensamento, propaganda boca a boca e atividades de vendas.

Experiência do Cliente: Relacionamentos, produtos e serviços / programas que permitem que os clientes tenham sucesso com os produtos avaliados. Especificamente, isso inclui as maneiras pelas quais os clientes recebem suporte técnico ou suporte de conta. Isso também pode incluir ferramentas auxiliares, programas de suporte ao cliente (e sua qualidade), disponibilidade de grupos de usuários, acordos de nível de serviço e assim por diante.

Operações: A capacidade da organização para atingir seus objetivos e compromissos. Os fatores incluem a qualidade da estrutura organizacional, incluindo habilidades, experiências, programas, sistemas e outros veículos que permitem que a organização opere de forma eficaz e eficiente continuamente.

## Integralidade da Visão

Compreensão do mercado: capacidade do fornecedor de compreender os desejos e necessidades dos compradores e traduzi-los em produtos e

serviços. Os fornecedores que demonstram o mais alto grau de visão escutam e compreendem os desejos e necessidades dos compradores e podem moldar ou aprimorar aqueles com sua visão agregada.

**Estratégia de Marketing:** Um conjunto claro e diferenciado de mensagens consistentemente comunicadas por toda a organização e externalizadas através do site, publicidade, programas de clientes e declarações de posicionamento.

**Estratégia de vendas:** A estratégia de vender produtos que usam a rede apropriada de afiliados diretos e indiretos de vendas, marketing, serviços e comunicação que ampliam o escopo e a profundidade do alcance de mercado, habilidades, conhecimento, tecnologias, serviços e a base de clientes.

**Estratégia de oferta (produto):** a abordagem do fornecedor ao desenvolvimento e fornecimento de produtos que enfatiza a diferenciação, a funcionalidade, a metodologia e os conjuntos de recursos à medida que são mapeados para os requisitos atuais e futuros.

**Modelo de Negócio:** A solidez e a lógica da proposta comercial subjacente do fornecedor.

**Vertical / Estratégia do setor:** a estratégia do fornecedor para direcionar recursos, habilidades e ofertas para atender às necessidades específicas de segmentos de mercado individuais, incluindo mercados verticais.

**Inovação:** Layouts diretos, relacionados, complementares e sinérgicos de recursos, expertise ou capital para investimentos, consolidação, propósitos defensivos ou preventivos.

**Estratégia Geográfica:** A estratégia do fornecedor para direcionar recursos, habilidades e ofertas para atender às necessidades específicas de geografias fora da geografia "local" ou nativa, seja diretamente ou por meio de parceiros, canais e subsidiárias, conforme apropriado para essa geografia e mercado.

Por Dave Russell, Pushan Rinnen e Robert