



IDC MarketScape

IDC MarketScape : 2015 年北美 灾备即服务供应商评估

Paul Hughes

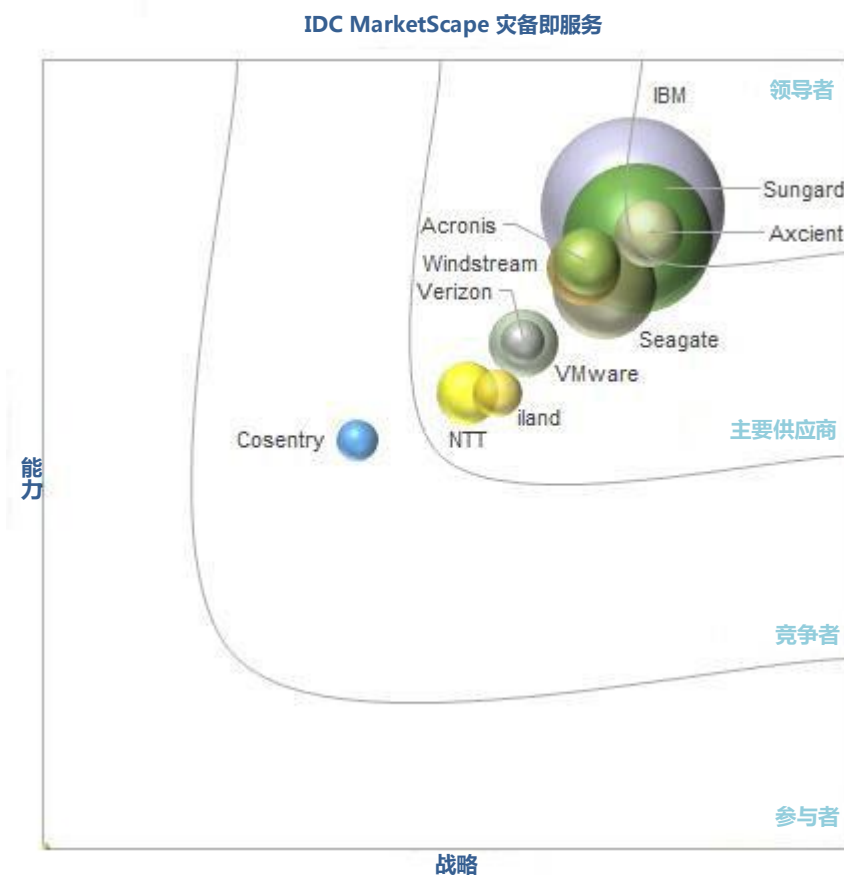
Phil Goodwin

本 IDC MARKETSCAPE 摘录内容对 IBM 进行了评估

IDC MARKETSCAPE 图

图 1

IDC MarketScape 北美灾备即服务供应商评估



来源 : IDC , 2015 年

要了解详细评估方法、市场定义和评分标准，请查阅附录。

摘录内容

本摘录内容直接摘自《IDC MarketScape：2015 年北美灾备即服务供应商评估》(Doc #259816)。本摘录内容包含以下各节的所有或部分內容：IDC 观点、IDC MarketScape 供应商入选标准、基本指南、供应商概况、附录和了解更多信息。摘录内容还包含图 1。

IDC 观点

本 IDC 调查描述了应用于灾备即服务 (DRaaS) 市场的供应商评估模型 IDC MarketScape。这项研究对代表供应商当前和未来在市场中取得成功的特征执行了定量和定性的评估。本研究评估了向北美客户提供服务的许多最重要的灾备即服务供应商的能力和业务战略。随着各种规模的企业都在寻找划算的方式来保证数据受到保护，保证业务活动可在发生系统级中断时继续执行，基于云的灾难恢复 (DR) 服务正在快速出现。如今领先的 DRaaS 产品正围绕着两个主要的技术供应商起源而不断发展：传统管理型存储和主机托管服务模型，电信服务供应商和数据中心供应商多年前就已推出这些模型。以云为中心的计算机组织也在备份和恢复 (B/R) 软件或与云相关的计算和存储服务产品的基础上改进解决方案。在快速发展的市场中，基于云的灾备功能背后的核心技术已朝着一个共同的功能目标而汇聚到一起，而且根据本调查所对比的 11 家供应商的技术、实现和定价模型的灵活性和实用性，客户体验焦点，以及未来路线图，该功能目标也出现了差别。本 IDC MarketScape 的结果着重描述了一种供应商评估模型，该模型根据对一些特征进行定量和定性评估来为供应商分配市场地位，这些特征是供应商在市场中目前获得成功和期望在未来获得成功的标准。本调查评估了北美市场上许多重要的灾备即服务企业的能力和业务战略。结果表明，接受调查的大部分供应商在核心功能方面表现优异，具有以下突出的特点：

- 本市场的领导者将用户界面 (UI) 和客户服务作为成功的服务产品的核心优先事项。
- 新兴企业在仍处于早期成熟阶段的市场中表现出真正的市场领导力。结果表明，许多小型企业更加敏锐，发展速度更快，而且拥有比大型企业更好的客户响应能力。

- 预算紧张的 DRaaS 购买者不应认为小型新兴企业是较差的选择。结果表明，使用较小 DRaaS 供应商的企业与使用较大型既有供应商的企业拥有类似或更好的客户体验。
- 如果购买者选择既有的 DRaaS 供应商，那么他们面临的风险明显更低；不过对整个组织的总体风险是最小的。供应商问题不会导致业务中断，因为灾难恢复只是数据、应用和潜在的操作印迹的一个备份。如果小供应商破产，那么不会影响客户的日常运营，而且市场情况表明这种风险极小。
- 如果您使用管理型存储服务作为数据管理战略的基础，那么灾难恢复供应商应不同于主要存储供应商。

IDC MARKETSCAPE 供应商选择标准

本研究分析了向北美企业市场提供服务的 11 家灾备即服务供应商。作为基本入选条件，IDC 选择了满足以下标准的 DRaaS 供应商：

- 供应商在美国、加拿大和/或墨西哥拥有自己的数据中心基础设施，在其中至少一个地区拥有客户。评估对象不包括仅提供软件，未提供支持云的数据中心基础设施的公司，因为我们的核心焦点是与服务相关的收入。
- 服务收入必须达到一个共同的阈值，而且来自可证实的基于云的灾难恢复服务。本调查不包括传统的灾难恢复管理服务。
- 供应商在其服务产品中提供了高度个性化的技术服务。在我们看来，灾难恢复远不止简单的自动化“点击式恢复”，而应包含高价值的风险评估、迁移、运行手册开发，以及其他有助于设置、设计、实现工作及更长期地支持和保留客户的咨询服务。

本评估旨在评测每个公司更广泛的特征 - 涵盖服务产品提供能力、服务战略和长期服务路线图 - 而不是它的规模或服务范围。可以想象（而且确实如此），专业公司可平等地与多领域公司竞争。因此，不应将本评估视为公司考虑一个特定项目的“最终判决”。确定哪些公司可作为任何特定合作的潜在候选者时，企业的具体目标 and 需求发挥着重要作用。

基本购买指南

瞬息万变的市场和各种各样的供应商，让 DRaaS 评估和选择过程成为一项艰巨的任务。但是，DRaaS 是一种离散的解决方案，所以采取“一流”的方法很有意义 - 也有必要花时间找到正确的匹配解决方案，因为更改供应商可能具有破坏性且代价高昂。IDC 建议购买者制定一个全面的清单，按优先顺序对评估标准进行排序。重要的考虑因素包括供应商规模、供应商成熟度、增长率、定价模型、开发的与外包的技术、服务范围、客户服务模型，以及客户满意度评分。评估当前的服务和路线图时，购买者应考虑这些因素以及其他业务特定优先事项。

购买者希望确信未来的产品与预期的运营目标和预算目标保持一致。

除了基础需求，比如恢复时间目标 (RTO)、恢复点目标 (RPO) 和相关的配置灵活性，IDC 还敦促购买者特别关注以下决策因素：

- 理解每个 DRaaS 供应商的业务模型及其在价值链中的位置。另一方面，供应商可成立一个机构来分销其他公司的软件。其他供应商可开发自己的软件和知识产权，以及定制和可定制的服务产品。
- 避免将所有鸡蛋放在一个篮子中。选择一家与主要存储供应商不同的灾难恢复供应商。
- 了解供应商提供的合规性、安全性、加密和数据完整性/数据灾备水平，并保证它们能满足需求。例如，购买者希望清楚地知道：
 - 加密静止数据和活动数据的细微差别
 - 谁在哪些情况下持有加密密钥
 - 使用哪些机制保证所有副本间的数据一致性
- 实际测试 DRaaS 用户界面的外观、感觉和实用性。不同供应商的门户和接口迥然不同。
- 确定受理流程与购买者的自助服务和全方位一流服务偏好是相符的。仔细考虑内部 IT 团队需要或希望能获得帮助的场景。受理一家现有供应商不一定比受理新供应商更容易。
- 了解客户服务交付的全过程 - 具体来讲，注意执行了哪些措施来保证一致性和持久贯彻各种规则（比如流程文档和专门的客户经理，而不是多个联系人）。
- 将测试视为成功的关键组成部分。与传统的灾难恢复测试相比，基于云的灾难恢复测试的侵入性和痛苦程度更低。最佳实践是每年至少执行一次物理测试和 4 次或更多的模拟测试。对初始测试给予应有的重视，因为未能和/或无法满足服务级别协议 (SLA) 或已达成一致的承诺，可能表明即将发生某些事情。不要忘记包含故障恢复测试。
- 除了 DRaaS，确定一些补充服务以备不时之需也很有用，比如网络、基础架构、平台、备份和存档。这有助于精简并加快服务购买流程，并为交叉销售提供更高的折扣。
- 涉及渠道合作伙伴时，阐明 DRaaS 供应商和渠道合作伙伴的角色、专长和职责。尽管 DRaaS 是一种以云为中心的自动化服务，但有时肯定要求或需要人际互动。
- 查阅成功案例。同行对话可以揭示与供应商的对话中未提到的优缺点。申请得到与行业、运营环境和其他关键需求尽可能匹配的成功案例。

灾难恢复是人员、流程和技术的一种经典组合。DRaaS 供应商应能全面解决所有 3 方面的问题。

供应商概况

本节简要介绍 IDC MarketScape 中各供应商地位的 IDC 关键观察结果。尽管我们已针对附录中列出的每个标准对每家供应商进行了评估，但这里仅简要描述每家供应商的优势和挑战。

IBM

IDC 的分析表明，IBM 是本 IDC MarketScape 调查中的领导者。

IBM 在许多方面闻名业界且受到尊重，在很久以前 DRaaS 只是一个概念的时候，就开始提供灾难恢复服务了。目前 DRaaS 由全球信息科技服务部提供。IBM 准备提供的相关服务涵盖从初始灾难恢复评估一直到系统设计和部署。IBM 的目标市场非常广泛，涵盖中小型企业一直到大型企业。DRaaS 是 IBM 整体管理服务产品组合的一部分。

IBM 的规模和能力使其能够向中小型组织和大型企业提供服务。IBM 可为各种组织提供支持，从希望完全自行管理的组织，一直到希望获得完全托管的灾难恢复解决方案的组织。主要商业解决方案是虚拟化服务器恢复，但也提供了“云快速恢复”定制服务。2015 年末，该公司计划通过 SoftLayer 提供自助式 DRaaS。

IBM 提供了一个“银质”服务级别，其中包括按需提供虚拟机、最高 30 分钟的 RTO 和最高 1 小时的 RPO。“金质”服务拥有专用的 VM，最高 1 分钟的 RTO 和最高 1 分钟的 RPO。IBM 可在必要时编写运行手册，并帮助客户执行灾难恢复测试。该公司的“上线”服务交付期限只有 3 天，而典型的实现需要 6–12 星期。目前提供了 3 种定价计划：完全专用的基础架构（“业务永续”）；20/80 “业务永续”，其中 20% 的基础架构是专用的，另外 80% 按需提供；或 100% 按需全新引导。但是，该公司目前没有为 DRaaS 提供软件定义基础架构。IBM 一个更庞大的产品集中也包含各种重叠的解决方案。客户可能需要更详细的说明，才能了解和找到满足其需求的合适解决方案。

优势

- 拥有长期提供灾难恢复服务的规模和能力
- 强大的咨询服务
- 跨所有平台的完整解决方案
- 如果需要，能为客户管理整个灾难恢复流程
- 强大的研发投入能力

挑战

- 遗留基础架构方法（即没有 SDDC 可用）
- 解决方案集中的重叠方案可能导致混淆
- 需要对庞大的灾难恢复产品组合进行合理化，这样才能与客户需求建立更好的对应关系

附录

读懂 IDC MarketScape 图

出于本次分析的目的，IDC 将潜在的关键成功度量指标分为两个主要类别：能力和战略。

Y 轴上的位置反映供应商的当前能力和服务选项，以及供应商与客户需求的符合程度。能力类别专注于公司和产品在此时此地的能力。在此类别下，IDC 分析师将分析供应商构建和/交付的能力，这些能力让他能在市场中实施所选的战略。

X 轴或战略轴上的位置表明，供应商的未来战略与客户在 3 到 5 年内的需求的符合程度。战略类别专注于有关未来 3 到 5 年内的产品、客户细分类别及业务和上市计划的总体决策和基本假设。

IDC MarketScape 中各个供应商标记的大小代表了每个供应商在所参与的特定细分市场中的市场份额。

IDC MarketScape 分析方法

IDC MarketScape 标准的选择、权重和供应商评分，代表着 IDC 对市场和特定供应商精心研究后的评判结果。要调整可衡量供应商的许多标准特征，IDC 分析师会进行结构化讨论、调查和对市场领袖、参与者和最终用户的采访等多道工序。市场权重基于用户采访、购买者调查，以及每个市场中 IDC 专家审查委员会的审查。IDC 分析师根据 IDC MarketScape、对供应商的详细调查和采访、公开可用的信息和最终用户体验来确定各个供应商评分和最终的供应商位置，以期对每个供应商的特征、行为和能力的提供准确一致的评估。

了解更多信息

相关研究报告

- *Disaster Recovery Planning: Things You May Have Overlooked* (IDC #256698 , 2015 年 6 月)
- *Savenet Solutions Private Vendor Watchlist Profile: Cloud Backup, Disaster Recovery, File Share, and Data Archiving* (IDC #255794 , 2015 年 6 月)
- *Disaster Recovery as a Service Builds Momentum as Businesses Reap the Economic Benefits of the Cloud Model* (IDC #254455 , 2015 年 3 月)
- *The Impact of Cloud on Business Continuity and Disaster Recovery* (IDC #AP246144 , 2015 年 3 月)
- *CenturyLink Acquires DataGardens to Further Build Out Its Disaster Recovery and Business Continuity Service Offerings* (IDC #lCUS25328514 , 2014 年 12 月)
- *HP and Symantec Join Forces Around Disaster Recovery as a Service* (IDC #lCUS25263714 , 2014 年 11 月)

概要

本 IDC 调查给出了通过 IDC MarketScape 模型对北美灾备即服务 (DRaaS) 供应商的评估结果。我们使用 IDC MarketScape 模型对比了 11 家在北美拥有业务和客户的 DRaaS 供应商。此过程包括采访所有 11 家供应商和每家供应商的 1 个或多个客户。本评估检验了定义 DRaaS 当前市场需求和预期购买者需求的多个定量和定性特征。对于在现在和近期的 DRaaS 市场中获得成功，该框架突出了所预计的最重要关键因素。

IDC 存储和数据管理服务部的项目主管 Paul Hughes 说，“基于云的灾难恢复几乎是每个 IT 部门考虑最多的事情，无论企业规模多大都是如此。尽管仍处在早期阶段，但我们感觉本调查中剖析的供应商所提供的基于云的灾备即服务选项都拥有稳健的服务产品，为客户提供了快速恢复宝贵应用和数据的能力。有意使用 DRaaS 的客户应全面对比定价模型和用户界面功能并索要客户成功案例，从而准确了解每家公司的咨询服务能力的响应速度和有效性。”

IDC 存储系统、数据保护和恢复部门的研究主管 Phil Goodwin 补充道，“灾难恢复是人员、流程和技术经典组合。要成为领先的 DRaaS 供应商，供应商切不可只提供硬件和软件平台。他们必须准备好帮助客户分析风险、规划迁移、开发流程、安排人员、规划设施以及执行灾难恢复测试。我们调查的每个供应商都拥有最擅于应对的环境和情况。购买者应寻找与其情况相符，能恰当解决各种人员、流程和技术问题的供应商。”

关于 IDC

International Data Corporation (IDC) 是信息技术、电信和消费者技术市场的市场情报、咨询服务和活动的全球最重要提供商。IDC 帮助 IT 专业人员、业务高管和投资社区就技术购买和业务战略问题制定以事实为依据的决策。1,100 多位 IDC 分析师就全球 110 多个国家或地区的技术和行业机会以及趋势问题提供全球、地区和当地专家经验。50 年来，IDC 一直提供各种战略洞察来帮助我们的客户实现其关键业务目标。IDC 是 IDG 的子公司，后者是全球领先的技术媒体、研究和活动举办公司。

全球总部

5 Speen Street
Framingham, MA 01701
USA
508.872.8200
Twitter : @IDC
idc-insights-community.com
www.idc.com

版权声明

本 IDC 研究文档作为 IDC 持续智能服务的一部分发布，该服务提供书面研究、分析师互动、电话简报和大会服务。访问 www.idc.com 了解 IDC 订阅和咨询服务的更多信息。要查看全球 IDC 办事处列表，请访问 www.idc.com/offices。如需参考本文中的价格来购买 IDC 服务，或者了解其他副本或 Web 权利的信息，请拨打 IDC 热线电话 800.343.4952，转分机 7988（或 +1.508.988.7988）或发送电子邮件至 sales@idc.com。[商标]

Copyright 2015 IDC. 未经授权，严禁复制。All rights reserved.

