

"Klant weet waar hij bij ons aan toe is"

ATTINGO MAAKT VUIST TEGEN ONNODIG DATAVERLIES

LAURENS VAN AGGELEN

Het verlies van data kan een onderneming stevig de das om doen. Wie het overkomt, doet er goed aan het hoofd koel te houden en de juiste beslissing te nemen. Zolang de fysieke bits en bytes nog aanwezig zijn, is datarecovery meestal nog wel mogelijk. Als reseller kun je dat beter niet zelf proberen. Datarecovery blijft toch specialistenwerk.

Het lastige is dat achteraf moeilijk te controleren is of een bedrijf dat zich opwerpt als redder in de nood niet veel meer terug had kunnen halen als hij niet als een olifant door de digitale porseleinkast heeft gewandeld. "Door ondeskundigheid gaat er vaak veel data verloren die nog relatief makkelijk terug te halen was geweest", vertelt Robbert Brans, vestigingsmanager van Attingo in Nederland. "Het is onvoorstelbaar hoe onzorgvuldig men daarbij soms te werk gaat. Als een harddisk dan uiteindelijk toch nog bij ons terecht komt, staan we versteld hoe onprofessioneel men bezig is geweest. We kijken wat dat betreft nergens meer van op. We zijn zelfs broodkruimels tegengekomen in een harde schijf die, na vage pogingen data te redden, weer was dichtgeschroefd."

Voor een eindgebruiker of reseller die daarbij bemiddelt, is de werkwijze van de datarecovery-experts vaak niet te controleren. "Men zou eigenlijk al achterdochtig moeten worden wanneer er op no-cure no-pay basis wordt gewerkt. Dat lijkt immers aantrekkelijk, omdat er aan

dataherstel een prijskaartje hangt. Hoef je niets te betalen als er toch niets meer te redden is, dan is men snel geneigd om voor zo'n partij te kiezen. Toch is het niet meer dan een wassen neus. Valt er wel data te herstellen dan komt men met een vaag en wollig rapport waaruit niet duidelijk wordt welke bestanden daadwerkelijk weer hersteld zullen worden."

• Ervaring

Brans weet waar hij het over heeft. Veertien jaar lang was hij werkzaam bij Norman Data Defense Systems en had hij daar als specialist op het gebied van datarecovery de laatste jaren zijn eigen afdeling. "Ik heb veel aan Norman te danken. Ik heb er in die jaren veel geleerd. Ik vind het jammer om bij Norman weg te zijn, maar zie het als een uitdaging datarecovery naar een hoger plan te tillen. Bij de experts van Attingo voel ik me enorm thuis. Het zijn stuk voor stuk bijzonder gedreven mensen met een enorme kennis en ervaring."

Sinds oktober is Brans de vestigingsmanager

van de nieuwe vestiging die men in Nederland in Nieuw-Vennep op de kaart heeft gezet. Het hoofdkantoor van Attingo zit in Wenen. Zowel op het kantoor in de Oostenrijkse hoofdstad als in de vestiging in Hamburg is een laboratorium gevestigd. Ook in de nieuwe Nederlandse vestiging is men inmiddels volledig geoutilleerd voor het herstellen van data op alle denkbare mediadragers die er maar bestaan. Begin 2010 zullen er twee technici worden aangenomen die daarmee aan de slag gaan.

• Specialisme

Bij Attingo kan men overweg met alle mediadragers die er bestaan dus niet alleen harde schijven, maar ook USB-sticks, geheugenkaart-

ONTSTAAN

Attingo werd in 1997 opgericht door Nicolas Ehrschwendner in Wenen. Er bleek in Oostenrijk op dat moment een enorme behoefte zijn aan een specialist op het gebied van datarecovery. Al snel breidde het aantal medewerkers zich uit. Al snel wist Attingo Datenrettung, zoals het bedrijf aanvankelijk heette een goede reputatie op te bouwen en een aantal grote klanten binnen te slepen. Zo vergezelde Peter Franck als forensisch specialist, één van de experts van Attingo, ooit Hans Blix, het hoofd van de wapeninspecteurs van de Verenigde Naties, op zijn reis naar Irak. Behalve de VN Wapeninspectie waren er ook diverse overheidsinstanties, de politie en bedrijven als HP en IBM die bij Attingo aanklopten voor datarecovery. Met de komst van de Nederlandse vestiging in Nieuw-Vennep telt het bedrijf inmiddels twintig medewerkers.



Vestigingsmanager Robert Brans: "De klant weet waar hij bij ons aan toe is."

jes en allerlei andere media. Daarbij weet men ook raad met alle besturingssystemen, exotische modellen en zelfs de meest complexe en geavanceerde systemen. Brans: "Is data nog fysiek aanwezig dan zijn we in meer dan 90 procent van de gevallen in staat om de data te reconstrueren. Daarbij maken we altijd alleen gebruik van RAW copies, ofwel ruwe kopieën en nooit met het origineel. Het herstellen vind dus pas plaats nadat we de verbrokkelde informatie hebben overgezet op een identieke schijf. We hebben een enorme hoeveelheid onderdelen in huis om die reconstructie mogelijk te maken. In de database die door de technici van Attingo zelf is ontwikkeld, kunnen we precies zien welke onderdelen we zelf op voorraad hebben en of die in Wenen, Hamburg of nu ook in Nieuw-Vennep te vinden zijn. Beschikken we niet over de noodzakelijke mediadragers of onderdelen daarvan, dan hebben we in meerdere landen een aantal vaste leveranciers die ons daaraan kunnen helpen.

Attingo zal datarecovery als belangrijkste focus houden. "We geven ook wel advies op het gebied van data erasure en computer forensics maar dat is niet onze core business. Data erasure, oftewel het professioneel wissen van data doen we eventueel wel als extra service voor klanten die door ons een recovery hebben laten uitvoeren, waarbij er dan een schijf met data achterblijft. Daarbij zullen we veelal gebruik maken van partners. Daarnaast zijn we in staat om organisaties zoals bedrijfsrecherches te assisteren bij het fysiek terughalen van data zodat wij hen ondersteunen bij het onderzoek dat zij zelf naar de gegevens die dan boven water komen kunnen gaan doen."

• Reseller

De komende tijd zal Brans zich in Nederland bezighouden met een marketingcampagne om Attingo ook in Nederland op de kaart te zetten. "We zullen ons niet alleen commercieel manifesteren, maar ook deelnemen aan discussies



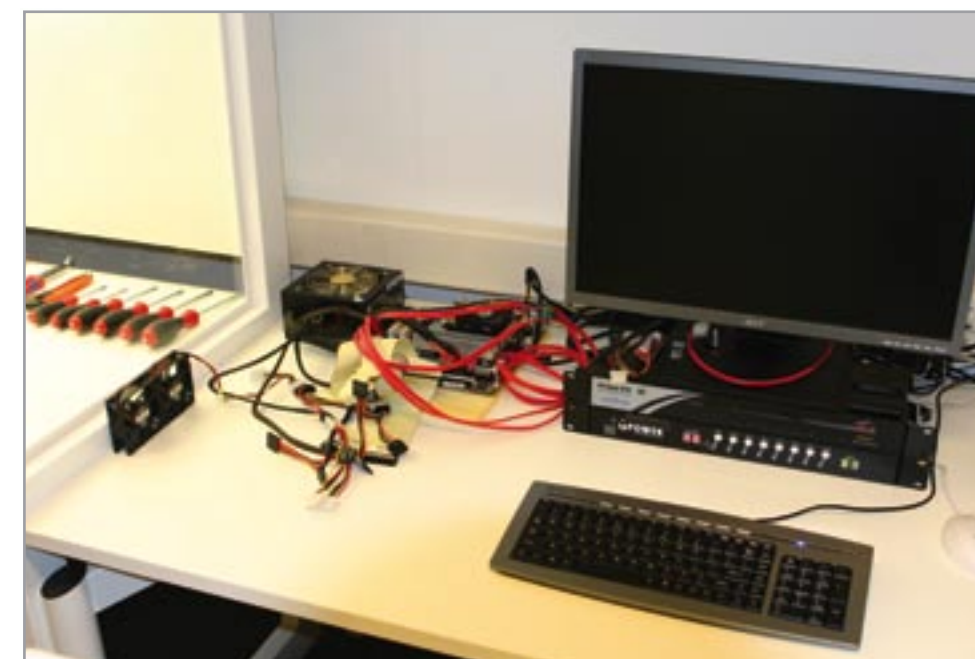
Cleanroom van Attingo.

waarbij we ons kunnen opwerpen als experts. Daarnaast gaan we verder met het kijken met welke partijen we in zee kunnen gaan en hoe we ons profileren bij de top-500 van bedrijven. We willen ons vooral focussen op de high-end markt, maar staan daarnaast gewoon open voor iedereen die een beroep ons wil doen. Dat doen we bovendien graag met partners en zijn dan ook al in gesprek met diverse fabrikanten en resellers. Ons resellernetwerk moeten we nog verder opbouwen."

Brans zegt de IT-reseller veel te kunnen bieden. "Door met ons in zee te gaan, kan een reseller zijn klanten een extra service bieden die weinig rompslomp met zich meebrengt. Terwijl zijn klant geholpen wordt, regelen wij ook de logistiek, rapportage, facturatie en communicatie naar de klant zodat die precies weet waar hij

aan toe is." Resellers kunnen zich via de site van Attingo (www.atingo.com/nl/) aanmelden en krijgen automatisch een afgesproken vergoeding die voor het aanbrengen van een klant wordt gegeven. Brans: "De reseller kan daarbij zelf bepalen of hij er vervolgens zelf wel of niet tussen blijft zitten."

Duidelijkheid naar zowel de reseller als de uiteindelijke klant, staat bij Attingo hoog in het vaandel. "Na een uitgebreide analyse krijgt de klant een uitvoerige technische rapportage waarin exact staat beschreven welke bestanden we terug kunnen halen. We gaan daarin heel ver en doen het liever grondig dan dat we 'lopende bandwerk' leveren. Een klant verwacht ook gewoon dat je met een grondige analyse komt en dat je je bewust bent van de waarde van de data die men je toevertrouwt." •



Kantoor en lab Attingo in Nieuw-Vennep.

