

haben.

WEITERE INFORMATIONEN

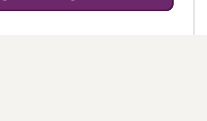
WEITERE INFORMATIONEN

WEITERE INFORMATIONEN

Der Sentinel Newsletter - Neuigkeiten rund um die Themen Lizenzierung und Softwareschutz

Q1 2015

BRANCHENNEUIGKEITEN



Home

Software-Monetarisierung im Jahr 2015

In seinem Artikel auf [TMConsult](#) reflektiert Shlomo Weiss, SVP of Software Monetization bei Gemalto, darüber, warum 2014 ein Jahr der Veränderungen im Bereich der Software-Monetarisierung war, und warum 2015 verspricht, noch softwaregesteuerter zu werden. Er erläutert, dass Softwareanbieter mit einer unausweichlichen Verlagerung von einer hardware- zur einer benutzerorientierten Lizenzierung rechnen müssen. Sie müssen sich zudem bewusst werden, dass eine Verbesserung der Transparenz sowohl auf Kundenseite als auch in Bezug auf die Backoffice-Aktivitäten notwendig ist. Shlomo Weiss

EITEN 

unterschiedliche Gesamtsituationen automatisieren und – sofern es richtig genutzt wird – Geschäftseinblicke ermöglichen.

In diesem Webcast erfahren Sie, wie Sie alle Vorteile Ihres Lizenzmanagementsystems nutzen, Prozesse optimieren, Kosten reduzieren und die Zufriedenheit Ihrer Anwender verbessern können.

**Folgende Themen werden am 1. April** um 15.00 Uhr CEST in diesem Webcast behandelt:

- Welche Berichte sind nützlich?
- Welche Möglichkeiten der Automatisierung bietet ein Lizenzmanagementsystem?
- Wie erhalte ich mehr Transparenz über mein EMS (Entitlement Management System)

Wir freuen uns darauf, Sie in diesem Webcast begrüßen zu können!

‘Fragen Sie die Experten’ ist eine vierteljährliche Webcast-Reihe, in der neue Trends im Bereich Lizenzierung, Berechtigungen und Schutz vorgestellt werden.

Eine Aufzeichnung des letzten Webcast mit dem Thema “Was ist das richtige Lizenzmodell für Ihr Unternehmen?” [können Sie hier ansehen](#).

## tem)

\_\_\_\_\_



- die auf der Android-Plattform bereitgestellt werden. Die geschützte Anwendung ist sowohl mit Sentinel HL als auch Sentinel SL als Lizenz-Keys kompatibel.

• **Netzwerklicenzierung für alle Key-Typen (außer BasicNet)** – Alle Sentinel HL-Keys in der treiberlosen Konfiguration – mit Ausnahme des Basic- und Net-Keys – unterstützen jetzt die Netzwerklicenzierung, die zuvor nur von unseren Sentinel HL Net-Keys unterstützt wurde. Dieses neue Feature ist für eine zusätzliche Gebühr erhältlich.

- **Support für die VM Live-Migration** – Dieses Feature ermöglicht, dass eine geschützte Anwendung, die auf einer Gast-VM installiert ist, frei zwischen unterschiedlichen physischen Hosts migriert werden kann und zugleich vor unbefugter Duplizierungen der Lizenz geschützt ist. Dieses Feature wurde mit Sentinel LDK 7.2 eingeführt und wird von Sentinel EMS Release der Version 7.3 vollständig unterstützt.
- **Virtual Clock (V-Clock)** – Dieses Feature ermöglicht eine zeitbasierte Lizenzierung für

bestimmten Datum zu einer bestimmten Uhrzeit (bis auf die



- Die Themen Lizenzierung und Softwarestrategie
- PRODUCT RELATIONS
- /om Kunden zum Berater
- Sie denken darüber nach, Ihr Lizenzierungssystem einzurichten, wissen jedoch nicht, wo Sie beginnen sollen? Unser Lizenzierungsexperte, Adrian Pearce, gibt Ihnen einzigartige Einblicke zum Erstellen einer erfolgreichen Lizenzierungsstrategie. Als ehemaliger Produktmanager bei einem Analytics-Software-Unternehmen mit Sitz in Großbritannien war Adrian an jeder Phase des Lizenzierungsprozesses beteiligt: angefangen bei der Entwicklung, der Bereitstellung und der Pflege von Lizenzautorisierungsmechanismen, bis hin zu End-to-End-Geschäftsprozessen und zur Systemintegration. In 2014 tauschte er die Rollen und wurde vom Kunden zum Principal Consultant des Sentinels Professional Services Teams bei Gemalto (vormals SafeNet). Hier hilft er potenziellen

Unternehmen zu implementieren.

rgendeinem

## en

dabei auf Hardware-Keins der softwarebasierte Lizenzen sowie auf einige proprietäre Elemente konzentriert. Diese seiner größten Projekte war es, alle vorherigen Versionen des Software-Lizenzierungs- und Berechtigungsmanagements durch einen softwarebasierten Lizenzierungsmechanismus zu ersetzen. Die Entscheidung, Sentinel RMS in die Lizenzierungslösung zu integrieren, hat sich ausgezahlt, da es zusammen mit den anderen Implementierungen perfekt funktioniert hat und flexibel genug war, um in das Backoffice integriert werden zu können. "Diese Erfahrung hat mich nicht nur in diese Position gebracht", sinniert er, "sie hat mir zudem ermöglicht, mich in die Herausforderungen der Kunden hineinzuversetzen und diese zu verstehen."

glau, dass es unannehmlich ist, dass wir uns die neuen Märkte ansehen, welche die Lizenzierung bedienem muss. Dabei wird es immer wichtiger, dass Lizenzen dem Benutzer im Unternehmen oder auf den unterschiedlichen Geräte, die sie verwenden, folgen. Eines der wichtigsten Dinge, die wir im Rahmen unseres Projekts erreichen wollen, war, den Dongle als standardmäßigen Mechanismus für die Lizenzdurchsetzung tatsächlich zu ersetzen."

Was war aus Sicht eines Benutzers hier also das perfekte Szenario? Die cloudbasierte Lizenzierung bietet zahlreiche klare Vorteile, obwohl die Herausforderungen durch nicht verbundene Netzwerke nicht übersehen werden sollten. Adrian erläutert, dass es mehrere Möglichkeiten für die Implementierung der Sentinel Cloud-Lösung gibt, um die Herausforderungen der Bereitstellung in isolierten oder nicht verbundenen Netzwerkeumgebungen zu bewältigen. "Als Kunde habe ich SafeNet daran erinnert, dass

denken Sie auch an Ihre traditionellen Softwareunternehmen, die möglicherweise On-Premise-Support benötigen.“ Obwohl Adrian in der Vergangenheit primär mit Perpetual- und Abonnementmodellen gearbeitet hat, weist er darauf hin, dass ein nutzungsbasiertes Modell dem Unternehmen ermöglichen würde, unterschiedliche Preismodelle für seine Software in Erwägung zu ziehen. Adrian hat für sich selbst weitentworfene, freut sich aber, dass Sentinel Cloud nun diese Fähigkeit anbietet. “Für mich ist es wahrscheinlich der aufregendste Teil des Produkts und bezeugt SafeNets Reaktionsfähigkeit auf seine Kunden.“ Aus diesem Grund rät er Unternehmen, die nach neuen Möglichkeiten suchen, ihre Software zu verkaufen, Cloud-Lizenzierungsmodelle in Erwägung zu ziehen, auch wenn sie derzeit keine reinen SaaS-Cloud-Versionen ihrer Software anbieten. Ich glaube,

als Kunde sprechen darf – Ihnen tatsächlich die Optionen zur Verfügung stellt, mit denen Sie die meisten, wenn nicht sogar alle Geschäftsmodelle ausprobieren können, die derzeit auf dem Markt sind.“

Wenn es einen Rat in Bezug auf diesen Artikel gibt, den Adrian seinen Lesern geben möchte, ist es dieser: „Bleiben Sie in Ihrer Fähigkeit, Ihren Kunden unterschiedliche Lizenzmodelle anzubieten, flexibel, und versuchen Sie davon abzukommen, selbst eine Lösung entwickeln zu wollen. Wir haben einige absonderliche und wunderbare eigene Lösungen in unserem Unternehmen entwickelt. Wir haben nicht nur die Anfangskosten für die Entwicklung der Lösungen, zudem war es schwer die Kosten für die Pflege und Wartung einzuschätzen und zu planen. Die eigenständige Entwicklung von Lösungen ist etwas, in das Unternehmen nicht investieren sollten, da dies Zeit und Ressourcen von ihren eigentlichen Kerngeschäften abzieht.“ SafeNets Lösungen für die Lizenzierungs- und das Berechtigungsmanagement ermöglichen Ihnen, sich mehr auf Ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren — mit der Gewissheit, dass Ihr geistiges Eigentum geschützt ist und Ihre Umsätze maximiert werden.

FIRMANNEUIGKEIT

Themen Lizenzierung und Softwarechutz

Gemalto übernimmt SafeNet

ERFOLGSFAKTOREN

Januar 2015

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

Am 8. August gab SafeNet die Absicht bekannt, von Gemalto, einem weltweit führenden Unternehmen für digitale Sicherheit, übernommen zu werden ([Weitere Details hierzu erfahren Sie in diesem Artikel](#)). Ich freue mich Ihnen heute mitteilen zu können, dass alle erforderlichen Genehmigungen erteilt wurden und der Abschluss der Transaktion am 7. Januar 2015 erfolgt ist. Somit ist SafeNet nun offiziell ein Teil von Gemalto. Durch den Zusammenschluss von SafeNet und Gemalto entsteht eines der weltweit umfassendsten Produktportfolios für Sicherheitslösungen. Kunden profitieren dadurch von A bis Z von branchenführenden Schutzlösungen für digitale Identitäten, Transaktionen, Daten sowie Software-

Beide Unternehmen sind seit mehr als 30 Jahren Innovationsführer im Bereich der Informationssicherheit – Gemalto als führender Anbieter von Schutz- und Managementlösungen für persönliche Objekte und SafeNet als führender Anbieter von Datenverschlüsselungs-, Authentisierungs- und Software-Monetarisierungslösungen. Diese leistungsstarke Kombination aus sich ergänzenden Technologien und erstklassigen Mitarbeitern wird unser Lösungsangebot erweitern und Innovationen für alle gemeinsamen Kunden und Partner vorantreiben.

Mit dieser Übernahme wird Gemalto zum weltweit führenden Anbieter von Software-Monetarisierungslösungen und mit Hilfe der Sentinel-Produktfamilie werden die Softwareschutz- sowie

Marktführerschaft weiter auszubauen und wird die Entwicklung der Sentinel Produktfamilie weiter vorantreiben, um einen maximalen Nutzen für Sie, als unsere Kunden, zu erzielen. In diesem Zusammenhang weisen wir darauf hin, dass alle Produkte von SafeNet und Gemalto auch nach dem Zusammenschluss weiterhin unterstützt werden. Da Gemalto vor der Übernahme von SafeNet keine Lösungen für die Software-Monetarisierung im Portfolio hatte, gibt es in diesem Bereich keine Überlappungen mit der SafeNet Sentinel-Produktfamilie.

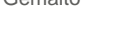
Der Geschäftsbereich Software-Monetarisierung wird genauso wie vor der Übernahme, mit demselben Mitarbeiterstamm und den gleichen Funktionen tätig sein. Es wird in der nahen Zukunft keine Veränderungen in der Art und Weise geben, wie Sie Ihre SafeNet- und Gemalto-Produkte erwerben, oder wie Sie unseren Support in Anspruch nehmen. Jegliche Veränderungen dienen der Verbesserung der Kundenzufriedenheit und werden rechtzeitig bekannt gegeben.

SafeNet, jetzt Gemalto, schätzt Ihr Unternehmen und wir versichern Ihnen, dass sich unser Engagement nicht ändern wird. Das weltweite Vertriebssteam und ich stehen Ihnen gerne jederzeit für Fragen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

S.

Senior Vice President, Software Monetization  
Gernalto



Ansgar Doodt  
Vice President, Software Monetization Global Sales  
Gernalto

NT Germany GmbH | Gabriele-Münter Strasse 1 | 82110 Germering  
reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.