Gemalto acquisisce SafeNet

Il 7 gennaio 2015 SafeNet è stata ufficialmente acquisita da Gemalto. Con questa acquisizione Gemalto diventa leader globale dei mercati della monetizzazione del software, continuando a fornire soluzioni per protezione del software, licensing e gestione di autorizzazioni attraverso la più ampia gamma di soluzioni e infrastrutture sulla fornire sono disponibili nell'[enziclopedia ufficiale](#) che è stato rivisto di client entrambi.

[IMPARA DI PIÙ]

Da cliente a consulente

Adrian Pearce è lo incentivi entrato a far parte del team di Sentinel come quello di consulente nel team Professional Services, dopo essere stato per diversi anni un cliente di SafeNet. Leggi l'[intervista](#) ad Adrian, il quale fornisce consigli sull'implementazione di una strategia di monetizzazione di successo.

[IMPARA DI PIÙ]

Aggiornamenti Sentinel

Le versioni più recenti di [Sentinel](#) [LDK](#) e [Sentinel EMS](#) offrono alla customer funzionalità quali il supporto Android per Sentinel HL e SL, l'aggiornamento continuato client tramite il [Sentinel RMS 8.5](#) quale ora include funzionalità Customer Persistence Device (CPD) specifiche per target Vendor.

[IMPARA DI PIÙ]

I NOSTRI CONTATTI:

NOTIZIE DEL SETTORE

PAGINA INIZIALE

Monetizzazione del software nel 2015

In un articolo su [TMCnet](#), Shlomo Weiss, SVP per la divisione Software Monetization, riflette su come il 2014 sia stato un anno di grandi cambiamenti per la monetizzazione del software e su come il 2015 presenta di essere ancor più caratterizzato dal software. Egli spiega che gli ISV stanno diventando sempre più consapevoli del significativo impatto che la monetizzazione del software può avere sulla loro redditività, nonché della necessità di integrare visibilità sia per quanto riguarda la attività reale ai client che quella nuotle di back office. Weiss presenta i suoi corpo principali settori da tenere sotto controllo nel 2015, tra cui: diversificare dei mercato e modelli aziendali, esperienza utente (migliorando per gli ISV e i loro clienti), ecosistemi, preparazione per l'impatto di IoT e importanza della sicurezza. Prevede che, a causa dell'accelerazione delle opportunità di monetizzazione, sia gli ISV che le aziende non saranno più in grado di permettersi di trascurare le soluzioni di licensing e autorizzazione.

EVENTI

EVENTI

NOTIZIE DEL SETTORE

Live Webcast - in che modo la gestione del licensing può costituire un vantaggio per la tua organizzazione?

Per i fornitori di software la possibilità di gestire tutte le attività relative a licensing e autorizzazioni utilizzando un unico strumento centralizzato rappresenta un grande vantaggio. Un sistema di gestione che automatizza e semplifica le attività di licensing e autorizzazioni aziendali, e ne utilizzato contemporanei, è in grado di fornire alle aziende informazioni preziose.

In questo webinar impareremo a sfruttare al meglio il tuo sistema di gestione di autorizzazioni, semplificare i processi, ridurre le spese e migliorare l'esperienza utente.

[Iscriviti a questo webinar il 2 aprile](#) ore 10:30 CEST e scopri:

- Quali report sono utili
- Quali operazioni possono essere eseguite automaticamente con il sistema di gestione entitlement
- Come ottenere maggiore visibilità tramite EMS

Ti aspettiamo online!

Chiedi agli esperti e una serie di webcast trimestrali che presenta le nuove tendenze nel campo del licensing, delle autorizzazioni e della protezione.

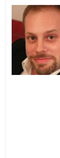
Per accedere alla sessione precedente su: Quali è il miglior modello di licensing per tu tua azienda? [Se clic qui](#).

RELEASES DEI PRODOTTI

RELEASES DEI PRODOTTI

EVENTI

È ora disponibile il nuovo sistema di protezione del software, licensing e gestione di autorizzazioni per Android in Sentinel LDK 7.3!



Sentinel LDK fornisce agli editori di software una soluzione di monetizzazione del software completa e immediatamente disponibile che consente loro di proteggere il loro software e di semplificare i processi operativi, ridurranno gli tempo stesso l'esperienza dell'utente finale.

Sentinel LDK 7.3 vanta le seguenti funzionalità:

- [Supporto Android per Sentinel HL e SL](#) – Sentinel LDK ora può proteggere le tue applicazioni distribuite nelle piattaforma Android. L'applicazione protetta è compatibile con le chiavi di licenza Sentinel HL e/o Sentinel SL.
- [Licensing di rete per tutti i tipi di chiavi \(ad eccezione di Basic/Net\)](#) – Tutte le nostre chavi Sentinel HL nella configurazione driverless, ad esempio Pro, Max, Time, Max Time, ora supportano il licensing di rete, che ti passano era supportato solo dalle nostre chavi Net Sentinel HL. Questa nuova funzionalità viene abilitata con la semplice aggiornata.
- [Supporto Live Migration VM](#) – Questa funzionalità consente a un'applicazione protetta installata su una VM di poter migrare liberamente tra hosts diversi, fornendo così a client di protezione contro le duplicazioni non autorizzate della licenza. Questa funzionalità è stata introdotta in Sentinel LDK 7.2 ed è ora completamente supportata da Sentinel EMS in questa versione 7.3.
- [Dettagli chiavi in Cmd](#) – Questa funzionalità consente di eseguire il licensing basato sul tempo per tutti i modelli Sentinel HL (hanno il modello Basic). Ciò consente di scegliere una licenza che scadrà a una datatora specifica (con ora precisione di secondi). Questa funzionalità è stata introdotta in Sentinel LDK 7.2 ed è ora completamente supportata da Sentinel EMS in questa versione 7.3.

[Fare clic qui](#) per ottenere ulteriori informazioni su Sentinel LDK e [scaricare la versione più recente](#) ora!

Funzionalità nuove e migliorate nell'ultima versione della soluzione di gestione di licenze Sentinel RMS, versione 8.6.

Sentinel RMS è una soluzione robusta di implementazione e aziendale di licenze, che fornisce a fornitori di software e tecnologia il controllo e la visibilità di modi in cui le proprie applicazioni vengono distribuite e utilizzate. Incentrata sulla gestione di licenze scalabile e flessibile, RMS è ideale per applicazioni distribuite in ambienti aziendali su media e vasta scala.

Sentinel RMS 8.6 offre le seguenti nuove funzionalità.

- [Isolated License Managers specifici per Vendor](#) – Gli Isolated License Managers specifici del Vendor semplificano le installazioni dei client final, consentendo l'instruzione di più istanze di gestori di licenze in un unico ambiente, tenendo isolata dalle altre la configurazione di ciascuna istanza.
- [Custom Persistence Device \(CPD\)](#) – La funzionalità Custom Persistence Device (CPD) aumenta la flessibilità e la scalabilità di distribuzione consentendo la memorizzazione e la gestione in qualsiasi posizione delle informazioni sulla persistenza RMS.

[Fare clic qui](#) per ottenere ulteriori informazioni su Sentinel RMS e [aggiornare la versione più recente](#) ora!

FATTORE DI SUCCESSO

FATTORE DI SUCCESSO

RELEASES DEI PRODOTTI

Da cliente a consulente

Dal pensando di impostare il suo sistema di licensing ma non sai da dove iniziare? A nostro esperto di licensing, Adrian Pearce, condivide la sua prospettiva esclusiva sulla creazione di una strategia di licensing di successo. Il contenuto è disponibile presso un'ampia gamma di software analitico nel Regno Unito. Adrian è stato coinvolto in tutte le fasi del processo di licensing, dalle sviluppo alla distribuzione, fino alla gestione. Ha lavorato con clienti di tutte le dimensioni, da piccole start-up a grandi aziende enti-to-end e all'integrazione del sistema. Nel 2014 ha effettuato il passaggio da cliente a Consulente principale del team PS di Gemalto Sentinel (ex SafeNet) e aiuta i clienti potenziali ed esistenti a implementare la struttura di licensing e autorizzazione più appropriata per le loro esigenze.

A prescindere da quanto un'organizzazione desideri vendere il proprio software, a un certo punto deve affrontare le sfide dell'implementazione delle licenze e della gestione delle autorizzazioni. Secondo Adrian, ciò può essere dovuto a una mancanza di risorse per implementare soluzioni. Per esperienza diretta, posso affermare con certezza che le licenze e le relative autorizzazioni vengono applicate a un prodotto software all'ultimo minuto, pubblicato che ancora non è pronto per il rilascio. Per la progressiva di inclusioni questo component nella propria strategia aziendale non solo meta del problema. Adrian ritiene che la mancanza di risorse sia spesso dovuta a una mancanza di fiducia nella tecnologia di licensing scelta da un'altra azienda. Dal suo punto di vista professionale, la responsabilità di risolvere questo problema ricade anche da quello aziendale