Sentinel LEAP
Neuigkeiten rund um die Themen Lizenzierung und Schutzmöglichkeiten
Q3 2013

Sentinel EMS 2.8 bietet eine Vielzahl an Vorteilen für Softwareanbieter dadurch wird die Benutzerzufriedenheit verbessert und Kosten werden reduziert.

ERFAHREN SIE MEHR

Sehen Sie sich auf unserem LicensingLive! Video Cloud Channel kurze Videos mit den neuesten Infos zu SafeNet Sentinel Produkten an.

ERFAHREN SIE MEHR

Sentinel Cloud revolutioniert die Softwarelizenzierungslandschaft, indem sie Softwareanbietern und Endanwendern ermöglicht, die Vorteile von cloudbasierten Lizenzen für On Premise-Software zu nutzen.

ERFAHREN SIE MEHR

+49 89 89 4221 0

HAUPTSEITE

## Ihre Kunden sind es leid, für 'Shelfware' zu zahlen

Niemand will für Dinge bezahlen, die er nicht nutzt. Aktuellen Berichten zufolge ist ca. 10 - 30% aller verkauften Software tatsächlich 'Shelfware'. Nutzungsbasierte Geschäftsmodelle sorgen für die lang gesuchte Transparenz zwischen Lieferant und Endanwendern und stellen allen Beteiligten eine Fülle von Vorteilen zur Verfügung. In einer kürzlich veröffentlichten Präsentation beschreibt Shlomo Weiss von SafeNet, wie Unternehmen ihre Geschäftsmodelle erfolgreich weiterentwickeln können, um Kunden die tatsächliche Nutzung in Rechnung zu stellen und wie sie dies in die Praxis umsetzen können.

Softwarehersteller versuchen, ihre Services und Lösungen über ein nutzungsbasiertes, Pay-per-use-Geschäftsmodell zu monetarisieren. Endanwender möchten sicherstellen, dass sie nur für Software zahlen, die sie verbrauchen. Das gesamte Konzept der 'Shelfware' – Software, für die Sie zahlen, obwohl Sie diese nicht verwenden – war ein On Premise-Problem, das sich mit der Cloud in Luft auflösen sollte. Viele Softwarehersteller positionieren die Cloud jedoch als Pay-as-you-go, bieten aber als Abonnementmodell an. Was ist also die Lösung?

In einer kürzlich anlässlich der Veranstaltung „SIIA 2013 All About the Cloud“ gehaltenen Präsentation erläutert Shlomo Weiss von SafeNet einige der Bewegründe für den Umstieg auf das Pay-per-use-Modell und beschreibt einige reale Beispiele. Unabhängig davon ob Sie ein reiner Cloud- oder On Premise-Anbieter sind, gibt es Gründe, warum Sie zumindest ein nutzungsbasiertes Geschäftsmodell in Erwägung ziehen sollten. Für On Premise-Anbieter geht es nur darum, ihren Marktanteil zu sichern. Sie möchten in der Lage sein können, eine 'cloud-ähnliches' Modell anzubieten, ein Pay-per-use-Modell zu verwenden und Ihre Anwendung gleichzeitig on Premise zur Verfügung stellen. Wenn Sie ein reiner Cloud-Anbieter sind, benötigen Sie ein innovatives Geschäftsmodell, um On Premise-Kunden zu gewinnen, die ein nutzungsbasiertes Geschäftsmodell brauchen.

Das hört sich leichter an, als es tatsächlich ist. Glücklicherweise hat Shlomo uns drei reale Beispiele vorgestelle, einschließlich eines reinen Cloud-Anbieters, eines On Premise-Anbieters mit einem Cloud-Service und eines reinen On Premise-Anbieters. Shlomo zeigt zudem vier der häufigsten Einwände gegen nutzungsbasierte Geschäftsmodelle und wie Sie diese bewältigen können. Sehen Sie sich seine Präsentation an, um mehr über die einzelnen Beispiele zu erfahren, und um sehen, wie ihre Erfolgsgeschichte Ihnen helfen kann!

BRANCHENNEUIGKEITEN

FIRMENNEUIGKEITEN

THE STATE OF SOFTWARE MONETIZATION
75%
OF SOFTWARE PUBLISHERS HEAD TO THE CLOUD IN SEARCH OF NEW REVENUE
CLOUD ADOPTION TRENDS

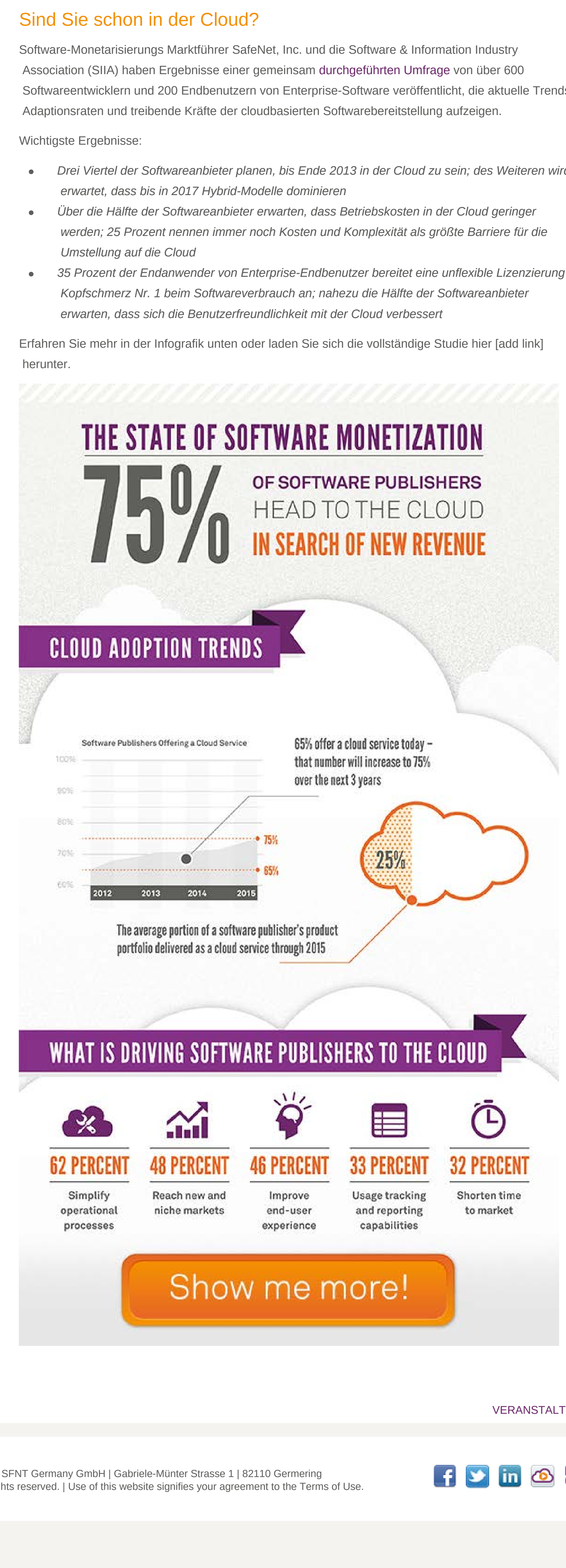
## Sind Sie schon in der Cloud?

Software-Monetarisierungs Marktführer SafeNet, Inc. und die Software & Information Industry Association (SIIA) haben Ergebnisse einer gemeinsam durchgeführten Umfrage von über 600 Softwareentwicklern und 200 Endbenutzern von Enterprise-Software veröffentlicht, die aktuelle Trends, Adaptionsraten und treibende Kräfte der cloudbasierten Softwarebereitstellung aufzeigen.

Wichtigste Ergebnisse:

- *Drei Viertel der Softwareanbieter planen, bis Ende 2013 in der Cloud zu sein; des Weiteren wird erwartet, dass bis in 2017 Hybrid-Modelle dominieren*
- *Über die Hälfte der Softwareanbieter erwarten, dass Betriebskosten in der Cloud geringer werden; 25 Prozent nennen immer noch Kosten und Komplexität als größte Barriere für die Umstellung auf die Cloud*
- *35 Prozent der Endanwender von Enterprise-Endbenutzer bereitet eine unflexible Lizenzierung Kopfschmerz Nr. 1 beim Softwareverbrauch an; nahezu die Hälfte der Softwareanbieter erwarten, dass sich die Benutzerfreundlichkeit mit der Cloud verbessert*

Erfahren Sie mehr in der Infografik unten oder laden Sie sich die vollständige Studie hier [add link] herunter.



VERANSTALTUNGEN

BRANCHENNEUIGKEITEN

## Entlasten Sie Ihr Backoffice

Versuchen Sie, eine Vielzahl an unterschiedlichen Backoffice-Systemen zu verwalten, die alle ein gewisses Eigenleben haben? Es ist an der Zeit, Ihr Backoffice zu entlasten, und unsere Experten sind da, um zu helfen!.

Unserer Erfahrung nach gibt es einen Punkt, der Softwarehersteller auf der ganzen Welt davon abhält, ihre manuellen Lizenzierungsprozesse durch automatisierte Prozesse zu ersetzen – ihr Backoffice! Es ist nicht ungewöhnlich, ein Labyrinth von Systemen anzusammeln, die kurz über lang ein eigenes Leben haben. Unternehmen möchten ihr Angebot verbessern und die Kundenzufriedenheit ultimativ verbessern, wissen jedoch nicht, wo sie beginnen sollen.

**Beginnen Sie hier** – In unserem neuesten Webcast 'Fragen an die Experten' zum Thema 'Entlasten Sie Ihr Backoffice Beginnen Sie, Ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren und die Kundenzufriedenheit zu verbessern' erfahren Sie, wie einige unserer Kunden durch den Einsatz von Lizenzmanagement und Geschäftsautomatisierung in der Lage waren, ihr Backoffice zu optimieren und Zeit und Geld zu sparen. Diese Webcastaufzeichnung bietet einen umfassenden Startpunkt, da wir:

- *Die wichtigsten Lizenzierungsherausforderungen im Zusammenhang mit einem nicht funktionsfähigen Backoffice aufführen*
- *Die Geschäftsvorteile beschreiben, die Sie durch Lizenzmanagement und Automatisierung erhalten*
- *Die neuesten Features in unserer aktuellen Version von Sentinel EMS, dem kompletten Lizenzierungs- und Lizenzmanagementsystem von SafeNet, vorstellen*

Lassen Sie nicht zu, dass Ihr Backoffice noch mehr fragmentiert und zerrissen wird. Sehen Sie sich unseren Webcast an, und starten Sie Ihre Backoffice-Revolution heute!

PRODUKT SPOTLIGHT

VERANSTALTUNGEN

## Sentinel Cloud 3.2 ist da!

Was ist das Besondere an Sentinel Cloud 3.2? Das werden Sie gleich erfahren! Die neueste Version von Sentinel Cloud revolutioniert die Softwarelizenzierungslandschaft, indem sie Softwareanbietern und Endanwendern ermöglicht, die Vorteile von cloudbasierten Lizenzen für On Premise-Software zu nutzen.

Features und Vorteile:

- *Softwarelizenzierung der nächsten Generation (für Anwendungen, die On-Premise bereitgestellt werden) – Cloud-Lizenzierung bietet die ultimative Lizenzierungsplattform: vollständige Kontrolle und Transparenz für Softwareanbieter kombiniert mit einer verbesserten Benutzerfreundlichkeit für klassische On Premise-Anwendungen*
- *Benutzerorientierte Lizenzierung – Bereitstellung/Verwendung der Lizenz basieren darauf WER Sie sind, nicht auf welchem Endgerät diese installiert sind.*
- *Verbesserte Lizenzierung für virtualisierte Umgebungen – Die Cloud-Lizenzierung ermöglicht eine einfache Softwarelizenzierung für Anwendungen in virtuellen Umgebungen indem die Abhänigigkeit des Node-Locking aufgehoben wird.*
- *Nutzungsabhängige Preismodelle – Neue Geschäftsmodelle (für On Premise-Anwendungen) – Nutzungsbasierte Lizenzierungsmodelle erlauben eine einfache Verwendung der Software und stellen dann aggregierte Nutzungsinformationen zur Verfügung, die für die Rechnungserstellung erforderlich sind. Durch die Auswertung der Feature-Nutzung erhalten Sie umfangreiche Einblicke in das Nutzungsverhalten Ihrer Endanwender.*
- *Ein Backoffice für On Premise- und cloudbasierte Services – Verwalten Sie Berechtigungen für sowohl On Premise-Anwendungen als auch cloudbasierte Services über dasselbe Lizenzmanagementsystem.*
- *Remote Control – Das Verwalten Ihrer On Premise-Anwendungen mit Sentinel Cloud bietet dem Softwarehersteller umfangreiche Möglichkeiten remote auf den Status der Lizenz zugreifen zu können, ein Abonnement sofort anzuhalten/zu starten oder zu ermitteln, wann die Lizenz zuletzt verwendet wurde.*
- *Lizenzierungsplattform bereitgestellt as-a-Service – Das Bereitstellen einer Lizenzierungsplattform für Softwarehersteller war nie so einfach! Mit Sentinel Cloud werden sowohl das Berechtigungsverwaltungssystem als auch der License Manager von SafeNet in der Cloud gehostet, wodurch IT-Kosten und Einschränkungen bei der Lizenzierung einer Lösung entfallen.*

## Gerade veröffentlicht: Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS 2.8 bietet eine Vielzahl an Vorteilen für Softwareanbieter, einschließlich LDAP-Authentifizierung für Active Directory, ein Portal für die elektronische Softwarebereitstellung sowie Oracle- und WebLogic-Support. Dadurch wird die Benutzerzufriedenheit verbessert und Kosten werden reduziert.

Sentinel EMS ist eine webbasierte Lösung, die Softwareanbietern ein zentrales Tool für alle Lizenz- und Lizenzmanagement-Funktionen, eine unkomplizierte Schnittstelle zu ihren Backoffice-Systemen und eine Vielzahl an leistungsstarken Datenerfassungs- und Berichterstellungsfunktionen bietet. Diese Funktionen ermöglichen Kunden, Geschäftsprozesse zu verbessern und gleichzeitig die Zufriedenheit der Endanwender und die Profitabilität zu optimieren.

Sentinel EMS 2.8 bietet Softwareanbieter immense Vorteile, einschließlich:

- Zentralisiertes Management des internen Zugriffs auf EMS über vorhandene Directory-Services
- Ein Portal für die elektronische Softwarebereitstellung, über das Softwareanbieter die Bereitstellung von Software und Patches für Endkunden basierend auf Berechtigungen verwalten können
- Flexibler Support für bevorzugte Technologien, die Standards für Enterprise-Data-Center erfüllen

Mit diesen Vorteilen erhalten Softwareanbieter flexible Technologieoptionen, reduzierte interne Support- und Produktionskosten, eine vereinfachte Benutzerverwaltung, verbesserter Kundenzufriedenheit und vieles mehr!

Starten Sie noch heute und laden Sie EMS 2.8 herunter!

ERFOLGSFAKTOR

PRODUKT SPOTLIGHT

## Treffen Sie sich mit einem Sales Engineer

Was macht ein Sales Engineer bei SafeNet? Wir haben uns kürzlich mit Dave Read, einem Sales Engineer in Nordamerika bei SafeNet, zusammengesetzt, um mehr zu erfahren.

Dave, der ursprünglich aus Großbritannien kommt, hat die Royal Holloway, University of London, besucht, wo er seinen Bachelors of Science in Financial und Business Economics erhalten hat. Dave hat 2004 zunächst im Sales bei SafeNet begonnen bevor er den Sprung zum Sales Engineer gemacht hat. Dave zog 2008 von Großbritannien in die USA und genießt es seitdem. Dave hat sich auf Backoffice-Integration und Webservices, Sentinel RMS, Sentinel LDK und Sentinel Cloud spezialisiert.

**Was ist die tägliche Arbeit eines Sales Engineers?**

Der typische SE-Prozess hat sich immer nur auf das Engineering konzentriert. Das ist in Ordnung, betrachtet aber nur einen Ausschnitt des gesamten Bildes. Es passiert sehr schnell, dass man in die Falle tappt und sich auf die Beantwortung der technische Fragen versteift, ohne die Gesamtheit zu verstehen: 'Was möchte der Kunde tun?', 'Welche Prozesse laufen in seinem aktuellen Backoffice-System ab?' und 'Habe ich ein Problem, das groß genug ist und mich so viel kostet, dass ich umstellen möchte?'. Ich glaube, dass mein Sales-Hintergrund mir hilft, mir die Situation über die rein technischen Anforderungen hinaus bis hin zum eigentlichen Geschäftsproblem anzusehen.

**Können Sie uns einen durchschnittlichen Tag im Leben eines SE beschreiben?**

Essen, Schlafen, Lizenzieren – Und von vorne...

SEs haben nicht wirklich einen typischen Tag. An einem Tag sind wir im Büro, am nächsten Tag arbeiten wir 15 Stunden lang zu Hause und am Tag danach besuchen wir Kunden, um Workflows und Ideen zu präsentieren. Der Job stellt immer wieder eine neue Herausforderung dar, was viel Spaß macht.

**Warum sind Sie gern ein SE?**

Die Zusammenarbeit mit Kunden macht mir viel Spaß. Die wirkliche Kompetenz eines SE ist, dem Kunden beim Beschreiben seines Problems zuzuhören, die Informationen zu absorbieren und eine Lösung zur Verfügung zu entwickeln, die sowohl die technischen als auch die geschäftlichen Anforderungen erfüllt. Teil des ganzen Prozesses zu sein und die Erfolgsgeschichte eines Kunden über die Implementierung der Lösung zu hören … es gibt nichts Besseres als das.

**Wie verbringen Sie Ihre Zeit außerhalb des Büros?**

Hmm… gute Frage. Wenn ich nicht gerade eine Lizenzierungs- und Berechtigungslösung entwickle, bin ich wahrscheinlich draußen auf dem Boot oder beim Tontaubenschießen. Ich esse außerdem gern scharfes Essen – je schärfer, desto besser! Indisch und Koreanisch esse ich am liebsten!