

HERTA Security schützt sein geistiges Eigentum, verschlüsselt Daten und schafft neue Einkommensmodelle mit Thales Sentinel

Stellen Sie sich eine Software-Technologie vor, die automatisch Personen identifiziert, die ein Sicherheitsrisiko darstellen – indem Menschen auf der Straße oder an Orten wie Flughäfen, Stadien oder Bahnhöfen gescannt werden. Stellen Sie sich ein Marketing-Universum vor, in dem Sie eine Person sofort einer Zielgruppe zuordnen könnten, sobald sie Ihr Geschäft betritt und diese Daten anschließend verwenden könnten, um ihre persönliche Bedürfnisse zu erfüllen und den Service zu verbessern. Softwareprodukte aus dem Hause HERTA machen dies möglich. HERTA wollte sein Home-Grown-Lizenzierungssystem ablösen und suchte nach einer kommerziellen Lösung, die sowohl eine starke Verschlüsselung als auch eine höhere Flexibilität hinsichtlich der Geschäftsmodelle und Integration bot. HERTA wählte Thales Sentinel und kann nun die Früchte des Umstiegs ernten.

Das Unternehmen

HERTA ist ein weltweit führender Hersteller biometrischer Sicherheitssoftwareanwendungen und spezialisiert auf Gesichtserkennungstechnologie - eine der am wenigsten invasiven und akzeptiertesten biometrischen Technologien. Diese Technologie wird oft als Identifikations- und Zugangskontrolle und ebenfalls bei der Videoüberwachung zur Automatisierung und Beschleunigung der Identifizierung einzelner Menschen in Gruppen eingesetzt. Sie ist ebenfalls hilfreich für den Zugang und die Entwicklung von Kundendaten und Profilen.

Darüber hinaus wird die Gesichtserkennung für die Erhebung demographischer Daten im Marketing-Bereich genutzt, die eine bessere Kundensegmentierung und Anwenderzufriedenheit ermöglichen. Vertikale Schlüsselmärkte setzen die Software von HERTA ein, darunter Regierungen, Strafverfolgungsbehörden, Banken, Transport- und Handelsunternehmen; sie wird für die Authentifizierung und Überwachung bis hin zur Emotionserkennung genutzt.

Die Herausforderung

Für die Lizenzierung seiner hochmodernen Software entwickelte HERTA eine Home-Grown-Lösung. Allerdings hatte HERTA mit verschiedenen Problemen zu kämpfen, wie einer nicht ausreichenden Verschlüsselung sowie der nicht durchführbaren Implementierung neuer Lizenzmodelle auf unterschiedlichen Hardware-Plattformen und der möglichen Gefährdung ihres geistigen Eigentums. Daher entschied sich das Unternehmen, eine kommerziellen Lizenzierungs- und Software-Monetarisierungslösung einzukaufen.

„Wir setzten eine intern entwickelte Home-Grown-Lösung ein. Die schwache Verschlüsselung stellte eine der größten Herausforderungen für unser geistiges Eigentum dar. Ein flexibles Lizenzierungstool fehlte uns ebenfalls, um die Implementierung neuer Lizenzierungsmodelle zu ermöglichen. Unsere Verfahren waren zu zeitaufwändig und unser geistiges Eigentum war gefährdet,“ erklärte Baha Ersin, Pre-Sales & Operations Manager von HERTA.

Die Wertschöpfungskette für Gesichtserkennung ist komplex und umfasst Software und SDKs, Middleware, Datenbanken, Modelling und Analyse-Lösungen, Services und Beratung. In diesem hart umkämpften Markt mit vielen globalen Playern ist eine nahtlose Integration der HERTA-Software in dieses komplexe BusinessÖkosystem entscheidend.

„Gesichtserkennung ist ein Wachstumsmarkt, der sich sehr schnell verändert. Als Teil dieses zunehmend komplexen Marktes besteht unsere Mission darin, Software-Sicherheitstools anzubieten, die Mehrwert generieren. Dabei konzentrieren wir uns auf



Gesichtserkennungstechnologien, die eine nahtlose Integration mit unterschiedlichen Produkten und Anwendungen in der Wertschöpfungskette bieten.

Die fehlende flexible Lizenzierungslösung schränkte den Ausbau und Schutz unseres geistigen Eigentums ein," erklärte Javier Rodriguez Saeta, CEO von HERTA.

Darüber hinaus war die kostengünstige Verwaltung von Demoverionen sehr wichtig für HERTA – angefangen bei der Machbarkeitsstudie bis hin zur endgültigen Umsetzung.

HERTA konnte seine Software nicht mit den von seine Kunden geforderten Abrechnungsmodellen anbieten. Die Kunden wünschten die Lizenzierung der Software zunehmend auf Basis der gewählten Funktionen sowie der Anzahl von Kameras, die auf die HERTA-Software zugreifen. Das Unternehmen benötigte ebenfalls eine Lizenzierungslösung mit einem leistungsfähigen Berechtigungsmanagementsystem, durch das die Bereitstellung einfach für jeden Kunden personalisiert werden kann. Da die Software durch viele verschiedene Partner und Vertriebswege verkauft wird, musste die Lizenzierungslösung vertriebsfertig sein. „Wir wollten die Aktivierung von Produktfunktionen auf Basis individueller Kundenanforderungen umsetzen. Darüber hinaus mussten wir ebenfalls schnellstmöglich unterschiedliche Hardware-Plattformen bedienen, da wir uns mitten im Einführungsprozess einer neuen Produktlinie befanden,“ so Baha Ersin.

Die kommerzielle Software-Lizenzierungslösung musste mehreren entscheidenden Anforderungen gerecht werden. Sie musste leistungsfähig genug sein, um das geistige Eigentum des Unternehmens zu schützen, dabei jedoch flexibel genug sein, um die funktionsbasierte Lizenzierung sowie einfache Remote-Updates vor Ort zu ermöglichen. Darüber hinaus musste sie auch den Vertrieb der Software durch Partner und Vertriebskanäle unterstützen.

„Grundsätzlich suchten wir nach einem Tool zur Optimierung und Senkung von Betriebskosten, Beschleunigung der Markteinführung und Verbesserung der Kundenzufriedenheit“ erklärte Ersin.

Die Umsetzung

„Mit unserer Entscheidung für Sentinel konnten wir die bewährten Thales-Technologien für die Software-Monetarisierung und Lizenzierung nicht nur in unser Produktportfolio sondern darüber hinaus in unser Client-Ökosystem implementieren.“ führte Ersin aus.

HERTA arbeitete eng mit dem lokalen Thales-Team für Software-Monetarisierung zusammen, um den Implementierungsprozesses zu beschleunigen und die neuen Softwareprodukte auf dem Markt einzuführen. Die Entwicklungs- und Forschungsteams von HERTA wurden in den Planungs- und Implementierungsprozess miteinbezogen. Absatz und Vertrieb wurden ebenfalls konsultiert, um eine Berücksichtigung der Anwenderfreundlichkeit zu gewährleisten. Die Implementierung der Thales Sentinel-Lösung dauerte ab dem ersten Kontakt weniger als drei Monate.

HERTA integrierte Sentinel LDK SL in sein bestehendes Produktangebot im Bereich Gesichtserkennung für Windows-, Mac- und Linux-ARM-Plattformen. Die Sentinel Envelope-Funktionalität wurde für die Verschlüsselung des Quellcodes

Herausforderung:

- Schutz des in Software enthaltenen geistigen Eigentums
- Anfragen für neue Geschäftsmodelle umsetzen
- Wartung und Support der Home-Grown-Lizenzierungssysteme

Lösung:

- Sentinel LDK SL
- Sentinel EMS Aktivierungsportal

Ergebnisse:

- Starke Verschlüsselung des geistigen Eigentums für den Schutz von Geschäftsgeheimnissen
- Neue funktionsbasierte und geräteabhängige Geschäftsmodelle
- Geringere Betriebskosten
- Mehr Umsatz und Gewinn

genutzt; Sentinel EMS wird im Backoffice bei der Verwaltung von Berechtigungen von Floating-, Node-locked- sowie zeitlich befristeten Lizenzen für Demoverionen eingesetzt.

Die Ergebnisse

Sentinel ermöglichte HERTA die Optimierung seiner Lizenzierungsvorgänge und eröffnete neue kundenorientierte Einnahmequellen durch die Einführung neuer Geschäftsmodelle. „Wir kauften von Thales im Wesentlichen eine Reihe von integrationsbereiten, bewährte Lizenzierungsverfahren, die einen enormen Wert für HERTA bieten. Sentinel ist benutzerfreundlich, verfügt jedoch über viele Funktionen. Seit wir Sentinel nutzen, konnten wir unsere Betriebskosten senken, was zu einer höheren Rendite und besseren Anwenderfreundlichkeit führte,“ so Rodriguez Saeta.

Aus Sicht der internen Mitarbeiter konnten an allen Fronten nur positive Resümees gezogen werden. Die Organisation begrüßt die verkürzte Markteinführungszeit sowie geringere Supportkosten, während Marketing und Vertrieb von kürzeren Verkaufszyklen und einer gesteigerten Benutzerfreundlichkeit profitieren.

„Die Lösung war sehr einfach zu implementieren, nahezu schlüsselfertig. Wir benötigten weniger als drei Monate ab Beginn bis zur endgültigen Integration in unsere kommerzielle Software-Lösung. Die regionale Presales-Unterstützung wirkte sich maßgeblich auf die rasche Umsetzung aus,“ erläuterte Ersin. „Da Sentinel vertriebsfertig ist, konnten wir unseren Prozess von der Demoverision bis hin zur Produktaktivierung optimieren, unsere Logistikkosten senken und unseren Vertriebszyklus optimieren.“ Laura Blanc, Marketing Executive von HERTA, fügte hinzu, „das Self-Service Portal eignet sich hervorragend für die Aktivierung von Lizenzen beim Kunden vor Ort. Es lässt sich hochgradig personalisieren und trug maßgeblich zur Steigerung der Benutzerfreundlichkeit bei, wodurch wir die Distanz zum Endanwender verringern konnten.“