

# Casio schafft neue Möglichkeiten, seine Software mit Thales Sentinel zu lizenzieren und zu monetarisieren

Als weltweiter Hersteller von Lösungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik und Geschäftsausstattung hat Casio die Digitalisierung in sein Geschäftsmodell eingeführt. Den Startpunkt bildete hier ein Software- Lizenzmodell für seine renommierten wissenschaftlichen Rechner. Mit dem technischen Fortschritt hat sich auch der Markt und die Bedürfnisse der einzelnen Rechneranwender verändert. Um den Anforderungen dieser unterschiedlichen Märkte und Lehrpläne gerecht zu werden und seine Softwareprodukte besser zu monetarisieren, wählte Casio Thales als Partner für die digitale Transformation.

Was mit klassischen Taschenrechnern für Schüler und Lehrmittel für Pädagogen begann, entwickelt sich zu digitalen und auf Software basierenden Unterrichtsmethoden. Casio bietet eine Software für die Simulation von Taschenrechnern an, die von Lehrern während des Unterrichts als Lernmittel verwendet wird. Laptops und Tablets werden zu einem integralen Bestandteil von intelligenten Klassenzimmern, und in einigen Ländern wechseln Schüler und Lehrer für das Lernen und Lehren von physischen Taschenrechnern zu Software-Taschenrechnern.

## Herausforderungen

- **Das Unternehmenswachstum durch neue Lizenzierungsmodelle vorantreiben** – „Unser Hauptgeschäft ist nach wie vor die Hardware“, so Tomoaki Satoh, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit Business Strategy Headquarters bei Casio. „Jedoch wurde der Wechsel zu

softwareähnlichen Geschäftsmodellen bereits vollzogen und der Trend geht weiter. Wir mussten auf irgendeine Weise unser Geschäft erweitern und bereichern, um diese neuen Märkte zu erschließen. Und wir mussten darüber hinaus unsere Produkte von „Taschenrechnersimulatoren für Lehrer“ zu „Lehrmitteln für Schüler“ weiterentwickeln. Gleichzeitig wurde es für uns notwendig, unsere Software durch Lizenzierung zu monetarisieren.“

- **Angebote für neue Märkte anpassen** – Casio bot seine Rechnerhardware und -software einschließlich einer unbefristeten Lizenz an, während die Konkurrenz freie Software anbot. Um den Wert seiner Software von dem seiner Mitbewerber zu unterscheiden, wusste Casio, dass es wichtig war, kostenlose Testversionen anzubieten und die kommerziellen Lizenzbedingungen an die individuellen Kunden- und Marktbedürfnisse anzupassen.
- **Elektronische Softwareverteilung ermöglichen** – Um den Anforderungen heutiger Unterrichtsmethoden gerecht zu werden, musste Casio auch sein Geschäftsmodell von der Bereitstellung einer unbefristeten Lizenz für seine Taschenrechnersoftware auf physischer CD-ROM zu mehr Lizenzierungsoptionen und Downloads über das Internet weiterentwickeln. „Wir mussten Anwendern eine Möglichkeit bieten, die Rechnersoftware online zu kaufen und herunterzuladen, da viele von ihnen Laptops oder Tablets benutzen und keinen Zugriff auf CD-Laufwerke haben“, so Tomoaki.

# CASIO

„ Im Vergleich mit anderen Lösungen hat uns Sentinel RMS mit EMS von Thales am meisten überzeugt. Es war die kostengünstigste Lizenzlösung und die laufenden Lizenzgebühren waren am attraktivsten. Sentinel lies sich einfach installieren und der technische Support von Gemalto hat maßgeblich zum Erfolg des Projekts beigetragen, was den komplexen Prozess der Implementierung einer Lizenzmanagementlösung erleichterte.“

– Tomoaki Satoh, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit, Casio



## Lösungen

Beratungsleistungen von Thales für Sentinel RMS und EMS. Herr Tomoaki stellte ein funktionsübergreifendes Team zusammen, um die Anforderungen von Casio zu definieren und verschiedene kommerzielle Lizenztechnologien zu evaluieren. Das Team umfasste Mitarbeiter aus der Produktentwicklung, darunter Produktplanung, Spezifikation, User Interface Design und Softwaredesign. Hinzu kamen Mitarbeiter aus Vertrieb, Rechnungswesen und internen Systemen.

Nach reiflicher Überlegung entschied sich Casio für Sentinel RMS, um eine sichere und flexible Lizenzierung nach individuellen Bedürfnissen zu ermöglichen. Daneben kommt Sentinel EMS zum Einsatz, das die Backoffice- Lizenzierung, Software-Downloads, Aktivierungen und Berichte verwaltet.

Der gesamte Prozess von der Ermittlung der Anforderungen über die Evaluierung der Anbieter bis hin zur vollständigen Implementierung von Sentinel dauerte etwa 10 Monate. Die ersten fünf Monate wurde dann für Produktbewertungen und interne Gespräche vor Vertragsabschluss mit Thales verwendet. Thales stellte die Entwicklungs-/Testumgebung zur Verfügung, und von hier dauerte es drei Monate, um Sentinel RMS mit EMS zu implementieren und weitere Lizenzoptionen hinzuzufügen. Es dauerte zwei weitere Monate, bis die Genehmigung zum Verkauf von Lizenzen über die bestehenden Vertriebskanäle und die Entwicklung der Website für den elektronischen Vertrieb abgeschlossen war.

## Ergebnisse

- **Erweiterte Monetarisierungsoptionen** – Die Implementierung von Sentinel RMS und EMS ermöglicht es Casio, eine Vielzahl von flexiblen Lizenzmodellen für seine wissenschaftliche Rechnersoftware anzubieten, einschließlich 90-Tage-Testversionen und ein- bis mehrjährige Lizenzoptionen. Testversionen ermöglichen es Anwendern, die Vorteile der Software zu erkennen und zu entscheiden, ob sie auf die kostenpflichtige Version upgraden möchten. Je nach individueller Vorliebe können Anwender dann eine Ein- oder Mehrjahreslizenz zur Nutzung der Software erwerben. Darüber hinaus beinhaltet das Angebot von Casio dank der Sentinel-Lösungen auch die Verlängerung der Gültigkeitsdauer der Softwarelizenz.
- **Erhöhung des Marktanteils** – Sentinel hat es Casio ermöglicht, seine Taschenrechner-Software auf eine ansprechende Weise für jeden einzelnen Markt und Mathematik-Lehrplan zu lizenzieren. „Sentinel ermöglicht es uns, wettbewerbsfähiger zu sein und mehr Geschäfte zu machen“, sagte Tomoaki. „Seitdem wir Sentinel zur Anpassung der Lizenzierung eingesetzt haben, konnten wir beispielsweise den Vertrieb unserer Software an Studenten in den skandinavischen Ländern aufbauen; ein Markt, den wir vorher nicht erschließen konnten“.
- **Verbesserung der Kundenzufriedenheit** – Sentinel ermöglichte es Casio, von der physischen Softwareverteilung auf CD-ROM zu einem Geschäftsmodell mit Self-Service Funktionalitäten für Kunden überzugehen. Ab sofort können Casio-Kunden ihre wissenschaftliche Taschenrechner-Software über die Website von Casio kaufen, herunterladen, aktivieren und erneuern. Dies führte zu einer deutlichen Verbesserung der Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Optimierung der operativen Effizienz von Casio.

## Herausforderungen

- Mit neuen Lizenzmodellen das Geschäftswachstum vorantreiben
- Angebote für neue Märkte anpassen
- Elektronische Softwareverteilung ermöglichen

## Lösungen

- Sentinel RMS für sichere und flexible Lizenzierung
- Sentinel EMS für Lizenzierung und Reporting

## Ergebnisse

- Erweiterte Monetarisierungsmöglichkeiten
- Erhöhung des Marktanteils
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- Optimierte Abläufe

„Dank der fortschrittlichen Technologien und Kompetenzen von Thales konnten wir neue Märkte erschließen, unseren Kunden Kontrollmöglichkeiten übertragen, unseren Fulfillment-Prozess rationalisieren, die Effizienz verbessern und die Betriebskosten senken“, so Tomoaki. „Wir freuen uns darauf, durch die Zusammenarbeit zusammenzuwachsen.“

## Zukunftspläne

Auf die Frage nach den Zukunftsplänen antwortete Tomoaki: „Unser nächstes Ziel ist die Integration von Sentinel EMS-Lizenzen mit unseren anderen Back-Office-Systemen, um den Kauf-, Aktivierungs- und Upgrade-Prozess vollständig zu automatisieren. Darüber hinaus wäre Sentinel für die Cloud-Lizenzierung die nächste Lösung, die es zu testen gilt“, so Tomoaki.

## Über Thales

Die Menschen, denen Sie den Schutz Ihrer Privatsphäre anvertrauen, verlassen sich beim Datenschutz auf Thales. Beim Thema Datensicherheit werden Unternehmen immer häufiger mit entscheidenden Momenten konfrontiert. Egal, ob es darum geht, eine Verschlüsselungsstrategie zu entwickeln, Ihre Daten in die Cloud zu übertragen oder Compliance-Anforderungen zu erfüllen – Sie können sich bei der Absicherung Ihrer Digitalen Transformation auf Thales verlassen.

Entscheidende Technologie für entscheidende Momente.