

Caldera lleva su servicio a un nuevo nivel con Sentinel

Caldera es una empresa líder en la producción de software profesional de artes gráficas para servicios de impresión. Con más de 30 años de experiencia y clientes en todo el mundo, se les considera pioneros en materia de soluciones de gestión de color, creación de imágenes y procesamiento para periféricos de gran formato. En 2017, se unieron al grupo Dover, un fabricante mundial de muchos tipos de equipos y soluciones digitales.

Los productos habilitados por el software de Caldera tienen una amplia gama de aplicaciones, que van desde rótulos y gráficos digitales hasta prendas de vestir y decoración del hogar. Aumentan la productividad de los impresores, reducen los costes y le ayudan a producir vívidas impresiones de alta calidad. La empresa se especializa en la gestión de la impresión digital de gran formato y su software es utilizado por los profesionales que se dedican a la producción de impresiones, así como por los fabricantes que desean integrar su software en los productos que venden.

A medida que la empresa fue creciendo, Caldera se percató de que su software era especialmente valioso. Un software tan singular como el que desarrolla Caldera requiere una licencia y una protección eficaces para que la empresa pueda mantenerse en la cima de su sector con confianza y sin las distracciones causadas por algo que no es su especialidad: el licenciamiento.

Al principio, Caldera protegía sus licencias de software perpetuas mediante un hardware de licenciamiento basado en dongles. También habían desarrollado internamente un sistema de licenciamiento que utilizaban para el software de prueba.

Con el pasar del tiempo, Caldera empezó a darse cuenta de que sus opciones de licenciamiento de software existentes no se ajustaban a sus necesidades ni a las demandas de sus clientes. Su única opción eran los dongles físicos, que ralentizaban el tiempo de entrega del software, lo que frustraba a sus clientes. En ocasiones el hardware se perdía, era robado o se averiaba. Además, era limitado y no permitía el uso del software en máquinas virtuales, algo que era cada vez más necesario.

Para empeorar las cosas, su proveedor de servicios de monetización de software les informó que su solución existente iba a caducar. Ante un panorama tan poco halagüeño, Caldera aprovechó la oportunidad para buscar una nueva solución de licenciamiento de software a fin de que el licenciamiento dejara de ser una carga y se transformase en un activo.

Se dieron cuenta de que necesitaban reducir el tiempo de entrega y querían ofrecer flexibilidad a sus clientes, haciendo que fuera posible añadir funciones o productos a un usuario existente. Caldera comprendió que era necesario cambiar de proveedor de licenciamiento de software y buscar un verdadero socio que fuera capaz de satisfacer las necesidades tanto de la empresa como de sus clientes.



Dar con la solución de licenciamiento acertada

Para encontrar la solución que mejor respondía a sus necesidades, Caldera formó un equipo multidisciplinario para realizar algunas pruebas. Tras definir lo que necesitarían de una solución de licenciamiento, procedieron a instalar varios kits de desarrollo de software de diversas empresas. Intentaron abarcar todos los casos de uso y estudiaron las posibles ventajas y limitaciones de cada solución. Sobre la base de los resultados obtenidos, Sentinel fue el claro ganador.

"Implementar Sentinel fue muy rápido y fácil; el equipo a cargo de este proyecto incluía desarrolladores de software, ingenieros y un par de gerentes de producto. La memoria integrada en las llaves (HL o SL) es especialmente útil para nosotros, ya que tenemos aproximadamente 2.000 variantes potenciales para algunas funciones de las licencias", afirmó Julien Bussi, arquitecto de soluciones de Caldera.

Caldera adquirió el sistema de gestión de derechos de Sentinel y varios miles de dongles de hardware, así como licenciamiento de software ilimitado y alojado en la nube de Thales. Su equipo observó que el licenciamiento llave en mano de Sentinel y su completa API eran fundamentales para ellos, y que la API era lo suficientemente fácil de integrar sin asistencia externa.

Caldera pudo integrar Sentinel a su propia solución de gestión de datos para trabajar fácilmente con sus sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) y de gestión de las relaciones con los clientes (CRM), así como con otras plataformas. La opción de Sentinel como servicio se tradujo en que las limitaciones de tamaño de la base de datos no reprimieron los planes de licenciamiento de Caldera. También ayudó a reducir el costo total de propiedad al tiempo que proporciona alta disponibilidad, integridad, escalabilidad y operaciones de gestión automatizadas.

"Al integrar Sentinel mejoramos la experiencia de compra y obtuvimos licencias más precisas que abarcan más funciones. Optamos por Sentinel porque nos permite ampliar nuestros ingresos sin ninguna restricción en cuanto al volumen de licencias", explica Julien Bussi, arquitecto de soluciones de Caldera, quien también señala que fue necesario integrar plenamente el sistema de gestión de datos vinculado al back-office de Caldera a Sentinel para poder reunir los datos de las plataformas ERP y CRM. El alojamiento en la nube se convirtió en algo obvio y fundamental tanto para la gestión del volumen de transacciones como para las certificaciones de cumplimiento de SaaS (software como servicio), incluyendo el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), SOC2 y la norma ISO 27001:2013 de la Organización Internacional de Normalización.

Los resultados

La transición de Caldera ha sido un éxito y sigue en curso. Aunque algunos clientes dejaron de usar los dongles de inmediato, con el pasar del tiempo los clientes han optado mayoritariamente por el licenciamiento basado en software. La rapidez con la que se desarrolla este cambio depende del mercado y, con Sentinel, Caldera tiene la libertad de ofrecer múltiples opciones a sus clientes. Como señaló Julien Bussi: "pudimos vender más desde el momento que cambiamos a Sentinel".

La tecnología de Sentinel también les ha permitido mejorar su inteligencia empresarial y basarse en datos para tomar decisiones sobre los planes de desarrollo de productos. Caldera admite más de 1.600 modelos de impresoras diferentes, por lo que para alcanzar el éxito es fundamental saber en qué dirección invertir.

Con el tiempo, Caldera también ha establecido una relación estrecha con el equipo de Sentinel. "Disfrutamos de un excelente contacto con nuestros representantes comerciales, que siempre velan por nuestros intereses después de la venta, están al tanto de nuestros problemas técnicos e incluso hacen un seguimiento periódicamente sin tratar de vender más. Esto supone una gran mejora en la experiencia de uso de nuestros clientes", afirma Julien Bussi.

Ningún proyecto de transformación es sencillo, pero con Sentinel como socio, Caldera es una empresa más exitosa que dispone de mejores formas de vender su software.

Acerca de Caldera

Caldera es uno de los líderes mundiales en el desarrollo de software profesional para las artes gráficas. La empresa tiene sede en Estrasburgo (Francia) y su galardonado conjunto de programas de flujo de trabajo de impresión ofrece soluciones de gestión del color, creación de imágenes y procesamiento a los servicios de impresión profesionales de todo el mundo.

Acerca de Sentinel

Sentinel es una marca líder a nivel mundial en lo referente al licenciamiento, la distribución y la protección de software. Nuestras soluciones ayudan a los clientes a generar nuevas fuentes de ingresos, mejorar la eficacia operativa, aumentar la satisfacción de los clientes y obtener información de valor para la empresa.