

Vaxtor steigert den Umsatz und verbessert die Kundenzufriedenheit durch die Umstellung auf eine softwarebasierte Lizenzierung

Vaxtor Recognition Technologies sind Spezialisten für die Erkennung von Kennzeichen. Das Unternehmen ist auf OCR-Technologie (Optical Character Recognition) spezialisiert, die weithin als eine der fortschrittlichsten in der Branche anerkannt ist. Vaxtor bietet leistungsstarke Echtzeit-ALPR-Lösungen (Automatic License Plate Recognition) und andere OCR-Lösungen für eine Vielzahl von Sektoren, von Parkplätzen und Sicherheitsdiensten bis hin zu Strafverfolgungsbehörden, Smart Cities und mehr.

Produkte von Vaxtor lösen konkrete Probleme mit erstklassiger Technologie. Die Software des Unternehmens ist in Geräte wie Kameras, Scanner, PC-basierte Plattformen und mobile Geräte integriert. Zuverlässigkeit, Flexibilität und einfache Implementierung sind das Markenzeichen aller Vaxtor-Produkte. Sie verbinden Technologie der nächsten Generation erfolgreich mit Echtzeit-Reporting und erstklassigem Kundenservice, um gefragte Lösungen für einen aufstrebenden Markt zu liefern.

Die Herausforderung

Vaxtor kann auf eine lange Tradition bei der Entwicklung seiner OCR-Produkte und der Lizenzierung mit Hardware-Dongles zurückblicken. Erst vor kurzem begann man auch, seine OCR-Produkte in verschiedenen globalen Kameramarken zu verbauen, darunter Axis, Mobotix und Hawha. Die Entwicklung eines

Prozesses für die Handhabung, Programmierung und den Versand von Hardwareschlüsseln in einer globalen Wirtschaft erwies sich als schwierig. Um die Komplexität noch weiter zu erhöhen, waren Hardwareschlüssel im Kontext von App-Store-basierter Software und Just-in-Time-Lizenzierung nicht praktikabel. Um seinen Wettbewerbsvorteil zu behalten, musste Vaxtor auf die Implementierung einer rein softwarebasierten Lizenzierung umstellen.

Als Unternehmen ist sich Vaxtor der Bedeutung einer positiven Kundenerfahrung bewusst und weiß, welche Auswirkungen Verzögerungen bei der Einrichtung und Inbetriebnahme für Kunden haben. Die Geschäftsziele des Unternehmens unterstreichen die Bedeutung der Kundenbindung und des Ausbaus bestehender Kundenbeziehungen. Das ist aber nur möglich, wenn die Kunden positive Erfahrungen mit den Produkten eines Unternehmens machen, die durch ein schnelles und reibungsloses Onboarding unterstützt werden.

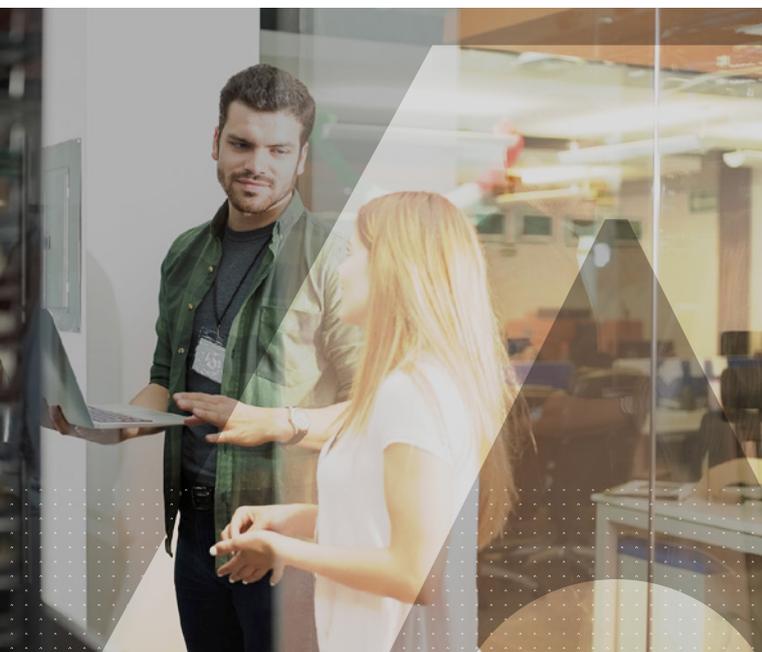


„ Wir haben viele alternative Lösungen geprüft, aber nur Thales Sentinel war in der Lage, das gesamte Anforderungsportfolio abzudecken.“

– José Ignacio García López, Software Development Director

„ Sentinel war für den Schutz unserer Produktlinie von entscheidender Bedeutung. Die Flexibilität der Lizenzoptionen und die Benachrichtigungen, die eine schnelle Kundenbindung ermöglichen, haben sich positiv auf die Rendite und Folgegeschäfte ausgewirkt.“

– Jason Cook, International Business Development Director



Die Lösung

Seit Jahren arbeitet Vaxtor mit Thales Sentinel im Bereich der Softwarelizenzierung über die Implementierung von Hardwareschlüssel zusammen. Als Vaxtor seine Lizenzierungstechnologie digitalisieren wollte, war es nur natürlich, die Partnerschaft mit Thales Sentinel auszubauen. Durch die Zusammenarbeit mit Thales Sentinel konnte Vaxtor die komplizierten und zeitaufwendigen Prozesse vermeiden, bei denen alte Technologien ausgemustert werden, um völlig neu zu beginnen.

Die Schaffung einer einheitlichen, gemeinsamen Implementierung sowohl älterer als auch moderner Technologien war für Vaxtor von entscheidender Bedeutung. José Ignacio García López, Software Development Director, erklärt dazu: „Nur Sentinel bot uns einen plattformübergreifenden Support an und konnte sowohl Hardware- als auch Softwarelizenzschlüssel unterstützen.“ Thales Sentinel bot außerdem „die Flexibilität, die wir bei der Unterstützung von Test-, Produktions- und Mehrfachaktivierungslizenzen benötigten.“ Am Ende konnte Vaxtor auf eine flexiblere und skalierbarere softwarebasierte Lösung umstellen und gleichzeitig die Kompatibilität mit vorhandenen Hardware-Dongles wahren. So können Kunden die Auswahl treffen, die am besten ihren Anforderungen entspricht.

Herr García merkt an: „Wir haben viele alternative Lösungen geprüft, aber nur Thales Sentinel war in der Lage, das gesamte Anforderungsportfolio abzudecken.“

Implementierung und Ergebnis

Für ein plattformübergreifenden Unterstützung integrierte Vaxtor Thales Sentinel ohne größere Bedenken oder Probleme. Vaxtor brauchte weniger als zwei Wochen, um Thales Sentinel in seine Bibliotheken zu integrieren. Herr García ergänzt: „Die Möglichkeit, einen Teil der Bibliothek als statische Objekte in unsere Lösungen auf mehreren Plattformen einzubetten, war für uns ein großer Vorteil. Da der Kern unserer Lösungen plattformübergreifend und vollständig portierbar ist, war die Möglichkeit, das Lizenzierungssystem zu portieren, ohne eine einzige Codezeile zu ändern, eine große Hilfe bei der Implementierung der Lösung.“

Thales Sentinel ist nun für alle Softwareprodukte von Vaxtor verfügbar und ermöglicht es dem Unternehmen, die Vorteile der Sentinel-Lösung voll auszuschöpfen. Jason Cook, International Business Development Director bei Vaxtor erklärt: „Verschiedene Mitarbeiter des Unternehmens in verschiedenen Regionen melden sich nun über unser VPN beim System an und können Lizenzen für die Auftragsabwicklung generieren.“ Die Kunden von Vaxtor erhalten eine E-Mail-Benachrichtigung über die Generierung der Lizenz, die sie dann über ein kundenseitiges Portal aktivieren können. Gleichzeitig werden die Mitarbeiter von Vaxtor automatisch benachrichtigt, sobald ein Kunde eine Lizenz aktiviert.

„ Sentinel bietet flexible und umfassende Lizenzierungsdienste, welche die Anforderungen unseres heterogenen und vielfältigen Kundenstamms erfüllen. Die Schnelligkeit und Leichtigkeit der Lizenzverwaltung haben dazu beigetragen, den guten Ruf von Vaxtor für herausragenden Kundenservice zu wahren.“

– Jason Cook, International Business Development Director

Laut Herrn Cook ist „Sentinel für den Schutz unserer Produktlinien und der Kundenerfahrung unerlässlich.“ Die neue Flexibilität, die wir mit Lizenzierungsoptionen und automatisierten Benachrichtigungen haben, hat für eine schnelle Kundenbindung gesorgt, was für uns äußerst wichtig ist. Dies hat sich extrem positiv auf die Rendite und Folgegeschäfte ausgewirkt.“

Vaxtor hat sich einen guten Ruf mit herausragendem Kundenservice erworben und bietet dank der softwarebasierten Lizenzierung weiterhin ein hohes Serviceniveau. Mit den Worten von Herrn Cook: „Sentinel bietet...flexible und umfassende Lizenzierungsdienste, welche... die Anforderungen unseres heterogenen und vielfältigen Kundenstamms erfüllen. Die Schnelligkeit und Leichtigkeit der Lizenzverwaltung haben dazu beigetragen, den guten Ruf von Vaxtor für herausragenden Kundenservice zu wahren.“

Über Thales

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

Entscheidende Technologie für entscheidende Momente.