

Oxford Instruments meistert nahtlos die Probleme mit COVID-bedingten Remotezugriffen

Oxford Instruments ist ein führender Anbieter von Forschungsinstrumenten, Tools und Services im High-Tech-Bereich. Zu seinen Kunden zählen führende akademische Einrichtungen sowie staatliche und private Forschungs- und Entwicklungszentren auf der ganzen Welt. Man ist stolz darauf, die Grenzen des Möglichen zu überschreiten und bedeutende wissenschaftliche Fortschritte zu ermöglichen.

Im Allgemeinen entwickelt Oxford Instruments modernste Tools, mit denen Forscher bisher unzugängliche Informationen und Daten sammeln können. Als das Unternehmen erkannte, dass Software den Bereich der wissenschaftlichen Forschung revolutionieren würde, wollte es sein Softwareangebot erweitern.

Insbesondere der Geschäftsbereich Nanoanalyse bei Oxford Instruments wendete erhebliche Ressourcen für die Weiterentwicklung einer Reihe von Software-Tools auf, die auf bestimmte industrielle Anwendungsfälle zielen. Im Laufe der Zeit erwies sich die Software als wichtiges Tool. Doch auch wenn die Wertschöpfung wichtig ist, kann sie das Wachstum nicht allein tragen. Um weitere Fortschritte zu machen, musste Oxford Instruments die Einnahmen aus dem Verkauf von Software maximieren. Dafür brauchte man einen Partner, der auf dem Weg zur Monetarisierung der Software behilflich sein konnte.

Funktionsorientierter Umsatz mit zuverlässiger Sicherheit

Oxford Instruments bot hochwertige Tools an, aber wenn das Unternehmen weiterhin Fortschritte auf diesem Gebiet machen wollte, benötigte es eine zuverlässige Methode, um Einnahmen aus dem Verkauf von Software zu sichern. Gleichzeitig ist der Markt, der die Software kauft, sehr sensibel für Fragen der Datensicherheit. Oxford Instruments konnte es nicht riskieren, eine Monetarisierungslösung zu implementieren, die Kunden abschrecken könnte.

Oxford Instruments entwickelte ein System, um seine proprietäre Software in einen PC oder ein Forschungsgerät ohne Internetverbindung einzubetten. Oxford Instruments nutzte im Hintergrund das Thales Sentinel Lizenzierungs- und Berechtigungsmanagement, um einzelne Softwarefunktionen zu monetarisieren.

Im Wesentlichen erhielten alle Kunden Geräte, auf denen die gleiche Software installiert war. Je nachdem, was sie bestellten, konnten die Kunden bestimmte Funktionen nutzen, während andere deaktiviert waren. Durch diese Segmentierung des Angebots erzielte Oxford Instruments Einnahmen im Zusammenhang mit den hochwertigsten und gefragtesten Aspekten seiner Software. Oxford Instruments konnte auch mit einem Modell, bei dem vor dem Kauf getestet werden konnte, einen großen Erfolg verzeichnen. Kunden konnten bestimmte Funktionen auf Testbasis nutzen und dann entweder die Lizenz erwerben, um unbefristeten Zugriff zu erhalten, oder die Funktion wurde abgeschaltet. Die duale Methode der Offline-Bereitstellung sowie Anpassung und Monetarisierung von Funktionen half Oxford Instruments dabei, seinen Kundenstamm zufriedenzustellen und gleichzeitig Einnahmen zu erzielen.

Covid schafft ein Dilemma für die Forschung aus der Ferne

Oxford Instruments verfügte über eine solide Strategie zur Monetarisierung von Software, die in seinem Markt gut funktionierte. Dann kamen die Pandemie und die Covid-19-Lockdowns von 2020. Bis zu diesem Zeitpunkt befanden sich die Softwareanwender von Oxford Instruments immer physisch in einem Forschungslabor. In diesem Labor haben Forscher Daten gesammelt, organisiert, analysiert und interpretiert. Dann änderte sich alles über Nacht.



Die Forscher mussten zwar noch ihrer Arbeit nachgehen, aber es gab keine Garantie, dass sie physisch in einem Labor arbeiten konnten. Ein Student an einer Universität hat zum Beispiel ein paar wertvolle Stunden an einem Mikroskop-Platz im Labor, aber er muss nach Hause gehen, um seine Daten zu analysieren. Dieses Szenario spielte sich in allen Forschungs- und Entwicklungszentren in allen wichtigen Sektoren ab. Forscher auf der ganzen Welt hatten plötzlich den Bedarf, dass ihre Software in Remote-Umgebungen funktioniert.

Agile Lizenzierung und Berechtigungen lösen das Problem

Für Oxford Instruments bestand die Herausforderung darin, einem Kundenstamm Kontinuität zu bieten, dessen Bedürfnisse sich über Nacht geändert hatten. Früher verlangten Anwender Software, auf die nur mit strengen Auflagen zugegriffen werden konnte. Jetzt suchten sie händeringend nach einem einfachen Remotezugriff.

Glücklicherweise arbeitete Oxford Instruments für seine Lizenzierungs- und Berechtigungsmechanismen seit langem mit Thales zusammen. Hätten man ein selbst entwickeltes oder anderweitiges System eingeführt, hätte die Herausforderung unüberwindbar sein können. Die Investitionen von Oxford Instruments in Lizenzierungs- und Berechtigungstechnologien bedeuteten jedoch, dass das Unternehmen in Krisenzeiten gut positioniert war, um seinen Markt zu lenken und zu bedienen.

Die gleiche Technologie, die man für Sicherheit und Monetarisierung verwendete, stand jetzt sofort für Remote-Personal zur Verfügung. Innerhalb weniger Tage passte

„Sobald wir merkten, dass ein riesiger Kundenstamm in Schwierigkeiten war, stellten wir Notfalllizenzen für diejenigen bereit, die nun im Homeoffice arbeiten mussten. Unsere schnelle Reaktion hat ihre Erwartungen weit übertroffen. Wir waren dazu nur in der Lage, weil die Technologie vorhanden war.“

Oxford Instruments die Berechtigungen an und lieferte Remote-Lizenzschlüssel an bestehende Softwarekunden. Und vor allem konnte das ohne alle Änderungen am Code geschehen. Das Unternehmen implementierte ein zeitbasiertes Lizenzierungsmodell, das Anwendern zunächst drei Monate Notfallzugriff auf die Anwendungen gewährte. Oxford Instruments verlängerte dann diese Frist, als sich herausstellte, dass die Remote-Arbeit länger dauern würde als ursprünglich angenommen. Jedes Update verlief sowohl für die Entwickler von Oxford Instruments als auch für die Forscher, die sich auf den Zugriff auf die Software verließen, schnell und problemlos.

In einer Zeit großer Ungewissheit nutzte Oxford Instruments agile Lizenzierungen und Berechtigungen, um seinen Kunden dabei zu helfen, ohne nennenswerte Unterbrechungen weiterzuarbeiten.

Herausforderung:

- Einnahmen aus Softwareverkäufen generieren
- Sicherstellen, dass die Daten extrem sicher bleiben
- Kundenbedürfnisse bei der Covid-bedingten Arbeit aus dem Homeoffice berücksichtigen

Lösung:

- LDKaaS
- HL
- SL
- CL
- Technischer Premium-Support

Ergebnis:

- Schaffung einer zuverlässigen Einnahmequelle mit funktionsbasierter Lizenzierung
- Aufbau von Kundenvertrauen durch hohe Sicherheit
- Begeisterte Kunden mit flexiblem Zugriff während Covid

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.