

# Michelin, 라이선싱 간소화로 소프트웨어 중심 성장 촉진

Michelin은 자동차 타이어 제조업체로 잘 알려져 있습니다. 하지만 자전거에서 우주 왕복선에 이르는 모든 것에 사용되는 타이어 같은 물리적 제품으로 전 세계에 알려져 있는 Michelin도 소프트웨어 중심 수익화를 지향하는 방향으로 나아가고 있다는 사실은 잘 모를 것입니다.

Michelin 같은 회사에게 이러한 전환은 절대로 간단한 일이 아닙니다. 이 회사의 연간 수익은 매년 200억 유로를 상회할 뿐만 아니라 전 세계 직원 수도 10만 명이 넘기 때문입니다. 또한 모든 비즈니스에서 품질이 우수하다는 평판을 받고 있기 때문에, 이것도 놓쳐서는 안 됩니다.

## 획기적인 시뮬레이션 소프트웨어

Michelin의 소프트웨어 제품 중에는 TameTire가 있습니다. TameTire는 스포츠카 제조사와 모터 스포츠 팀을 겨냥해 개발한 혁신적인 시뮬레이션 소프트웨어입니다. 이 소프트웨어는 고도로 특화되어 다양한 힘, 토크 및 온도에 따른 타이어 반응을 예측합니다.

TameTire는 제조사들이 더 견고하고 더 빠른 자동차 모델을 더 낮은 비용으로 생산할 수 있도록 지원합니다. 또한 더 안전하고 더 편리한 방식으로 자동차를 테스트하고 미세하게 조정할 수 있다는 점에서 모터 스포츠 팀에게도 유용합니다.

Michelin은 이러한 기술을 유일하게 제공하는 혁신 기업입니다. TameTire 부문 IT 개발 관리자인 Pierre-Yves Mauriere는 “우리 시뮬레이션 기술은 높은 평가를 받고 있습니다. 우리는 이러한 유형의 솔루션을 대표하는 시장 리더이며, 이러한 지위는 앞으로도 계속될 것입니다.”라고 설명했습니다.

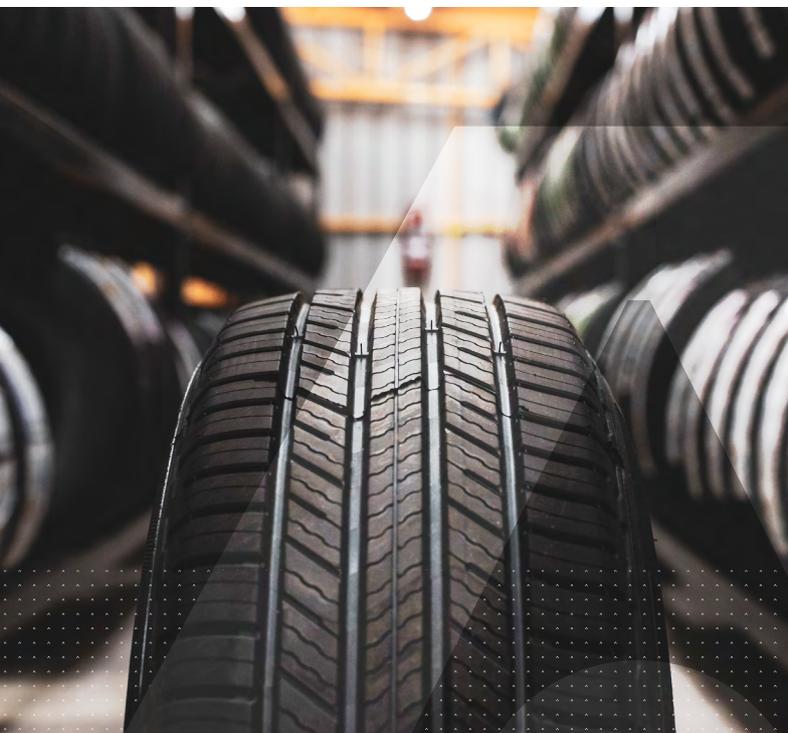
Michelin은 소프트웨어 개발에 집중할 수 있는 방법을 원하는 동시에 소프트웨어 IP 보호의 중요성에 대해서도 잘 알고 있었습니다. 이를 위해 Michelin은 소프트웨어 라이선싱 솔루션 제공업체와 협력하기로 결정했습니다.

아쉽게도 처음에 선택한 파트너와는 Michelin이 자사 소프트웨어를 고객에게 직접 판매할 수 없고 변화하는 고객의 요구에 대응할 수 없었기 때문에 협력 관계를 종료하였습니다. 해당 협력 파트너의 라이선싱 프로세스는 오랜 시간이 걸렸고 비효율적어서 Michelin이 원하는 방향과 맞지 않았습니다.



“우리 시뮬레이션 기술은 높은 평가를 받고 있습니다. 우리는 이러한 유형의 솔루션을 대표하는 시장 리더이며, 이러한 지위는 앞으로도 계속될 것입니다.”

Pierre-Yves Mauriere, TameTire 부문 IT 개발 관리자



## 적합한 솔루션 찾기

Michelin은 새로운 소프트웨어 라이선싱 방법을 찾아나섰습니다. 먼저 IP 도용 또는 피해 위험없이 자사 소프트웨어를 고객에게 직접 판매할 수 있는 라이선싱 관리 시스템이 필요했습니다. 또한 고객 요청에 빠르게 응답할 수 있는 기능도 필요했습니다. 마지막으로 쉽게 구현하여 사용할 수 있는 시스템을 원했습니다.

Michelin은 단일 벤더 및 클라우드 기반에서 적합한 솔루션을 찾기 시작했습니다. Michelin이 원하는 적합한 솔루션은 데이터베이스에 대한 의존도를 줄이고 번거로운 내부 작업 없이도 가장 강력한 보안을 제공해야 했습니다.

Mauriere는 “우리는 실시간 기능, 다중 호환성, 암호화 솔루션과 함께 동글 라이선싱을 제공할 수 있어야 했습니다. 그래서 필요하다면 제공하는 라이선싱에 연결된 데이터까지 암호화할 수 있어야 했습니다.”라고 말했습니다.

Michelin은 몇 가지 옵션을 검토하고 타당성 분석을 수행한 끝에 Sentinel 플랫폼의 클라우드 기반 소프트웨어 라이선싱 솔루션이 요건에 부합한다는 결론을 내렸습니다. Mauriere는 “Sentinel 플랫폼은 인터넷에 연결되지 않는 컴퓨터를 비롯해, 우리에게 필요했던 거의 모든 대상과 호환되었습니다.”라고 밝혔습니다.

## 시작 및 사용

Sentinel 플랫폼으로 결정한 뒤 구현하기까지 불과 몇 개월 밖에 걸리지 않았습니다. 구현한 뒤에는 베타 단계에서 버그 문제를 해결하는데 2개월의 추가 시간이 소요되었습니다. Michelin 이 클라우드 기반 솔루션을 선택한 덕분에 배포는 예상보다 훨씬 더 간편했습니다. Michelin이 솔루션을 자체 개발하여 호스팅했다면 IT 부서가 직접 관여해야 할 부분이 많았겠지만, 결과적으로 그렇지 않게 되었습니다. Sentinel 플랫폼은 구현이 쉽고 빨랐습니다.

Pierre-Yves Mauriere는 “라이선싱 문제를 관리하는 데 필요한 시간이 크게 줄었습니다. 또한 하루도 안 되어 솔루션을 외부 클라이언트에게 배포할 수 있습니다. 이전이라면 최소 한 달은 걸렸을 것입니다. Thales Software Monetization의 플랫폼 덕분에 새로운 라이선싱을 생성하여 고객을 지원하는 일이 정말 쉬워졌습니다.”라고 설명했습니다.

라이선싱 솔루션을 구축한 이후 이 회사는 고객 요청에 더욱 빠르게 응답할 수 있게 되었습니다. 소프트웨어가 복잡하다고 해서 라이선싱까지 복잡할 필요는 없습니다. Sentinel 플랫폼 덕분에 이제는 라이선싱도 Michelin의 성장을 가로막을 수 없습니다.

라이선싱 관리에 필요한 시간과 부담이 줄어들면서 오히려 소프트웨어 가치를 창출할 수 있는 시간이 많아졌습니다. Pierre-Yves Mauriere는 이렇게 말했습니다. “우리는 혁신적인 솔루션 기능을 개발하는 데 더욱 많은 시간을 할애하고 있습니다.” Thales SM의 협력으로 소프트웨어 라이선싱 문제가 해결되자 Michelin 엔지니어들은 아무런 문제 없이 고객에게 배포할 수 있다는 자신감을 가지고 미래를 이끌어 나갈 소프트웨어 개발에 더욱 박차를 가하고 있습니다.

### 과제:

- 소프트웨어 판매를 통한 수익 창출
- 소중한 IP 보호
- 핵심 역량에 집중할 수 있도록 개발 엔지니어 지원

### 솔루션:

- LDK, HL, SL, Fit

### 결과:

- 확장 가능한 라이선싱 기반 수익 흐름
- 안전하고 빠른 소프트웨어 배포
- 인터넷 연결에 상관없이 어디에서나 액세스 가능한 소프트웨어

“라이선싱 문제를 관리하는 데 필요한 시간이 크게 줄었습니다... 혁신적인 솔루션 기능을 개발하는 데 더욱 많은 시간을 할애하고 있습니다.”

## Michelin 소개

Michelin은 가장 오랜 역사를 바탕으로 가장 높은 평가를 받고 있는 세계 최대 규모의 타이어 제조사 중 하나입니다. 1889년에 세계 최초로 탈착식 공기압 타이어를 발명하여 설립된 이후로 운수 업계에서 최첨단 혁신을 이끌고 있습니다. 현재 전 세계에서 69곳에 이르는 생산 시설을 운영하면서 자전거에서 우주 왕복선에 이르는 모든 것에 사용되는 타이어를 공급하고 있습니다.

## Sentinel 소개

Sentinel은 소프트웨어 라이선싱, 제공 및 보호 분야를 선도하는 글로벌 브랜드입니다. Sentinel 솔루션은 고객이 새로운 수익원을 창출하고, 운영 효율성을 개선하며, 고객 만족도를 높이고, 귀중한 비즈니스 통찰력을 얻을 수 있도록 도와줍니다.

## Thales 소개

개인정보를 중요시하는 사람들은 데이터 보안을 위하여 Thales의 솔루션을 사용합니다. 기업은 데이터 보안과 관련된 결정적인 순간에 직면하곤 합니다. Thales를 사용하면 이러한 순간(암호화 전략 구축, 클라우드 이전, 규정 준수 요건 충족)에도 끊임없는 디지털 혁신이 가능합니다.

결단이 필요한 순간을 위한 결정적인 솔루션