

소프트웨어 기반으로 성장을 가속화하고 있는 IoT 빌딩 제조업체

DEOS는 빌딩 자동화 시스템 분야에서 50년 넘게 선두주자로 자리를 지켜왔습니다. 이 제조업체는 난방, 환기, 냉방, 조명을 효율적인 IoT 기반 시스템으로 통합하여 지속 가능한 제품과 솔루션을 개발하고 있습니다.

DEOS는 효과적이고, 안정적이며, 혁신적인 제어 시스템을 제조하는 업체로서 고객과 협력하여 완벽한 계획 및 구현을 보장합니다. 시공사, 설계사, 빌딩 운영사 등으로 구성된 충성도 높은 고객들도 최고급 지능형 제품과 비할 데 없이 훌륭한 고객 서비스를 받을 수 있다는 사실을 잘 알고 있기에 DEOS와의 협력을 선택합니다.

이를 위해 DEOS는 빌딩 자동화 시스템 외에 하이-엔드 플랜트 프로그래밍 소프트웨어도 제공합니다. 이 소프트웨어 사용자는 플랜트의 전체 빌딩 자동화 시스템을 프로그래밍하여 각 기능을 매핑하고 생산성을 극대화할 수 있습니다. 프리패브 시스템 그래픽 라이브러리가 기본적으로 폭넓게 제공되기 때문에 빌딩 프로그래밍이 안전하고 빠를 뿐만 아니라 편리합니다.

하나의 원인, 수많은 문제점

DEOS의 소프트웨어는 빠르게 업계에 긍정적인 영향을 미치기 시작했습니다. 사용이 쉽고 효과적인 소프트웨어 덕분에 사용자들은 시간과 비용을 모두 절감할 수 있었습니다. 하지만 DEOS는 자기 만족이 얼마나 위험한지 잘 알고 있었습니다. 수년간 시장 수요와 새로운 기술에 성공적으로 부응하면서 성장을 거듭했지만 소프트웨어의

적합성을 유지하려면 혁신이 필요했습니다. 이에 따라 소프트웨어 중심 수익 모델이라는 미래를 향해 나아갈 수 있는 소프트웨어 솔루션 개발에 목표를 두었습니다.

소프트웨어 혁신 방안을 모색하던 DEOS는 몇 가지 문제점을 찾아냈습니다. 고객 관점에서 보았을 때, 고객들은 소프트웨어를 바로 다운로드할 수 있기를 바랐지만 DEOS는 하드웨어 동글을 사용해 고객에게 소프트웨어를 제공했습니다. 비즈니스 관점에서 보면, 사용량 기반 요금 모델을 요구하는 목소리가 많았지만 비즈니스 환경이 단절되어 있다 보니 사용자 중심 접근 방식을 제대로 뒷받침하지 못했습니다. 또한 일부 기능을 잠가서 요금을 계층화하고 싶었지만 적합한 카탈로그 분류 기술을 가지고 있지 않았습니다. 마지막으로, DEOS는 데이터를 기반으로 비즈니스 의사결정을 내리고 싶었지만 현재 소프트웨어로는 판매 후 사용량 데이터를 회사로 다시 전송할 방법이 없었습니다.

각 문제점을 파헤친 결과 DEOS는 시대에 뒤쳐진 라이선싱 및 인타이틀먼트 플랫폼에서 원인을 찾을 수 있었습니다. 소프트웨어는 혁신적이었지만 소프트웨어를 구성하고 배포하는 인프라는 절망적인 상태였습니다. 새롭게 바뀌어야 할 때가 찾아온 것입니다.

완전한 솔루션을 원한다면 전문 기업에게 맡겨라

DEOS가 비즈니스 목표를 달성하려면 시대에 뒤쳐진 라이선싱 및 인타이틀먼트 시스템에서 발생하는 문제를 해결해야 했습니다.

DEOS.AG

“우리의 핵심 역량이 라이선스 솔루션 개발에 있지 않다는 것을 깨달았기 때문에 업계에서 잘 알려진 Sentinel을 선택했습니다.”

- Thorsten Javernik, DEOS의 이사 겸 IT 관리자



처음으로 옵션에 대해 확인하기 시작했을 때 DEOS는 클라우드 기반 라이선싱 및 권한 시스템을 개발하는 것이 가장 합리적이라고 생각했습니다. 또한 맞춤형 경험을 제공할 수 있는 라이선싱 및 인타이틀먼트 플랫폼을 개발하려면 자사 엔지니어가 투입되는 것이 가장 적합하다고 생각했습니다. 다행히도 DEOS는 개발에 앞서 충분한 시간을 가지고 여러 가지 옵션을 살펴보았습니다. 부단한 검토 끝에 자체 역량만으로 플랫폼을 개발하는 일은 몹시 힘들고 비효율적이라는 결론에 도달했습니다. 즉, Thales Sentinel 같은 라이선싱 및 권한 전문 기업과 협력하는 것이 더욱 합리적이었습니다.

이사 겸 IT 관리자인 Thorsten Javernik는 새로운 애자일 라이선싱 및 인타이틀먼트 시스템 전문가였습니다. 처음에는 자체 개발을 고수했지만 “우리의 핵심 역량이 라이선싱 솔루션 개발에 있지 않다는 것을 깨달았기 때문에 업계 솔루션으로 Sentinel을 선택했습니다.” 라고 Javernik는 설명했습니다. DEOS는 자체 개발보다는 수십 년간 전문적인 경험을 쌓은 팀에게 맡기는 것이 얻을 수 있는 이점 측면에서 더 합리적이라는 사실을 깨달았습니다.

Javernik는 Thales와 협력해야 하는 또 한 가지 이유를 밝히면서 자체 개발 시스템은 빠르게 취약점을 드러낼 가능성이 높다고 말했습니다. “자체 개발 솔루션은 끊임없는 유지보수와 추가 개발을 피할 수 없습니다. 하지만 장기적으로 보았을 때 우리는 이러한 부담을 감당하지 못할 것입니다.”라고 덧붙였습니다.

인프라 변경에서 시작되는 포괄적 혁신

Thales Sentinel은 유구한 역사를 바탕으로 하드웨어 라이선싱에서 클라우드 소프트웨어 서비스로 전환하는 회사들을 지원하고 있습니다. DEOS는 Sentinel 플랫폼을 구축한 후 몇 개월 만에 새로운 시스템을 구현하여 소프트웨어를 구성, 분류 및 배포할 수 있게 되었습니다.

번거롭고 소모적이었던 동글은 이제 사라졌습니다. 고객들은 온라인에서 소프트웨어를 구매한 후 자신의 로컬 디바이스에 바로 다운로드할 수 있습니다. 라이선싱 및 권한 인프라로 변경한 뒤부터 DEOS는 자사 제품을 해당하는 카탈로그로 분류할 수 있습니다. 또한 소프트웨어에 액세스할 수 있는 사용자와 시간을 코드 변경 없이도 손쉽게 조정할 수 있습니다. 그 밖에 사용자 기반 라이선싱을 통해 새로운 비즈니스 모델을 테스트할 수도 있습니다. DEOS는 앞으로 더욱 많은 기능을 수익화하고, 클라우드 기반 솔루션을 개발하며, 인타이틀먼트를 관리하여 고정 매출을 창출할 계획을 가지고 있습니다.

DEOS는 시대에 뒤쳐진 라이선싱 및 권한 시스템에서 발생하는 문제를 성공적으로 해결했습니다. 이를 통해 단기 목표를 달성하는 동시에 앞으로 한층 더 성장할 수 있는 토대를 마련하였습니다.

과제:

- 원활한 클라우드 서비스 혁신을 통한 고객 요건 충족
- 현명한 비즈니스 의사결정을 위해 사용할 수 있는 사용량 데이터 수집
- 혁신적인 비즈니스 모델을 지원하기 위한 기능 기반 제품 패키지 개발

솔루션:

- Sentinel LDK
- Sentinel CL

결과:

- 간소화된 구매 경험을 통한 고객 만족도 향상
- 고객에서 회사로, 또는 회사에서 고객으로 원활하게 흐르는 데이터 흐름
- 새로운 비즈니스 모델 테스트를 통한 소프트웨어 수익 증가

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