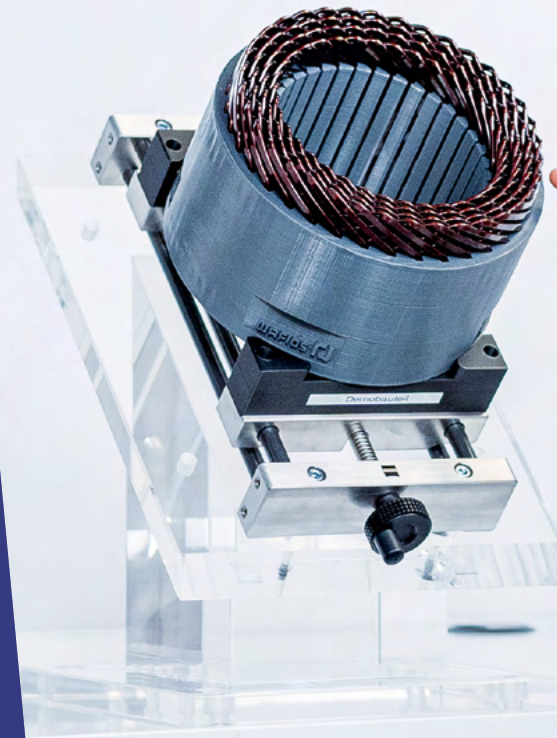


Fallstudie



# Carl ZEISS AG generiert neue Umsätze

für mehrere  
Softwareunternehmen  
mit Thales Sentinel Cloud  
Provisioning



[cpl.thalesgroup.com](http://cpl.thalesgroup.com)

**THALES**  
Building a future we can all trust



Die Carl ZEISS AG (auch bekannt als ZEISS) produziert mehrdimensionale Maschinen für die Industrie und Endverbraucher im Bereich Metrologie und Optik. Die Produktpalette umfasst Koordinatenmessgeräte, optische und Multisensorsysteme sowie Messsoftware für die Automobil-, Flugzeug-, Maschinenbau-, Kunststoff- und Medizintechnikindustrie. Die Optiktechnologie wird auch für Fotografie im Endverbrauchersektor, Kinematographie und andere Produkte auf Objektivbasis verwendet. Als Beispiele für seine Innovation entwickelte ZEISS ein 3D-Röntgenbildgerät für die Materialanalyse für industrielle Anwendungsfälle und ein Fernglas für helle und kontrastreiche Bilder für die anspruchsvolle Naturbetrachtung für Endverbraucher.

Bevor ZEISS mit Thales zusammenarbeitete, monetarisierte es nur einen Teil seiner Software, und zwar in begrenztem Umfang. Im Zuge des Wachstums und der Erweiterung des Softwareangebots suchte ZEISS nach einer Lösung, mit der die **Umsätze über alle Produkte hinweg mit Cloud-basiertem Provisioning maximiert werden können**. 2020 entschied man sich für die Thales Sentinel Plattform, um die Monetarisierung durch erneuerbare Abonnements, gebündelte Pakete und Produkt-Upgrades zu steuern.

## Der Bedarf

Die Corporate IT (CIT) von ZEISS bietet unternehmensweit zentrale digitale Services an. Sie hatte die Aufgabe, eine geeignete, skalierbare und einfach konfigurierbare Plattform für die Software-Monetarisierung zu beschaffen. Man musste Tausende von täglichen Transaktionen, Berechtigungen und Aktivierungen sowohl für Verlängerungen von Bestandskunden als auch für Bestellungen von Neukunden unterstützen. Die Lösung musste effizient mit einer Bibliothek für das Provisioning und Enforcement arbeiten, um die zahlreichen Initiativen des Unternehmens zur Software-Monetarisierung zu unterstützen.

ZEISS brauchte eine Lösung, um Folgendes zu adressieren:

- **Integrationen.** ZEISS benötigte eine Lizenzierungsplattform, um sich in seine zahlreichen Unternehmensanwendungen integrieren zu können. Das ZEISS-Ökosystem umfasste insbesondere die Abrechnungsplattform Zuora, die Abonnements abwickelte, und die SAP ERP-Plattform. Mit Hilfe der Integration von Sentinel EMS mit SAP könnten Hunderte von Softwarebestellungen pro Arbeitstag abgewickelt werden, wobei jede SAP-Bestellung im Durchschnitt mehrere Softwareprodukte enthält. ZEISS integrierte Sentinel mithilfe der vorhandenen internen Middleware in sein Ökosystem

- **Verkäufe in mehreren Business Units.** ZEISS implementierte Sentinel für seine B2B-IQR-Angebote (Industrial Quality and Research) und Medizintechnik sowie für seine B2C-Optikprodukte. Die meisten Verkäufe wurden direkt mit B2B- oder B2C-Kunden und einige Verkäufe wurden auch über regionale Vertriebspartner abgewickelt. Daher mussten sowohl direkte als auch indirekte Verkäufe unterstützt werden.
- **Hybride Lieferung.** Während der Großteil der neuen Software Cloud-nativ ist, bietet ZEISS weiterhin viele lokale Produkte an, die von seinen Servern heruntergeladen wurden. Daher mussten Lizenzierung und Provisioning sowohl über die Cloud als auch lokal bereitgestellt werden.



Alles in allem benötigte ZEISS ein umfassendes Berechtigungsmanagementsystem (EMS), um seine SAP- und Zuora-Plattformen miteinander zu verbinden und damit eine zentrale Informationsquelle für erneuerbare Abonnements, Produkt-Bundles und Upgrades bereitzustellen. Die richtige EMS-Plattform sollte flexible, agile Produktzusammenstellungen ermöglichen, die eine optimale Kundenzufriedenheit über den gesamten Lizenzierungszyklus hinweg mit einer einzigen Onboarding-Erfahrung für alle Produktlinien ermöglichen.

## Die Lösung

Die breite Plattform von Sentinel erfüllte die Anforderungen von ZEISS mit folgenden Merkmalen:

- Sentinel verbindet sich über die eigenständigen Software-Layer von ZEISS mit SAP und Zuora, sodass kein direkter Sentinel Connector für beide erforderlich ist.
- Die Webservice-Integration von Sentinel arbeitete mit den Middleware-Software-Layer von ZEISS CIT
- Die Sentinel Lizenzierungs-API stellte eine einheitliche ZEISS-Enforcement-Bibliothek bereit.
- Sentinel gab den Endkunden von ZEISS eine Berechtigungs-ID für eine Reihe von Lizenzen.

## Steigerung der Umsätze

Sentinel bot ZEISS die kommerzielle Flexibilität, Umsatzpotenziale zu erschließen und zu erweitern, indem es Folgendes anbot:

- Freemium-Lizenzen
- Permanente oder unbefristete Lizenzen
- Die Möglichkeit, eine Lizenz zu aktualisieren oder zu einem SaaS-Abonnement zu wechseln
- Floating-Lizenzen
- Abonnements für lokale Software oder SaaS, die monatlich oder jährlich angeboten werden
- Produktpakete für komplexe Upgrades, bestehend aus bestehenden und neuen Angeboten

Die Einführung neuer Produkt, entweder durch Akquisitionen oder neue interne Cloud-Apps, lassen sich jetzt einfacher in Zuora-Abonnementprozesse und SAP-Abrechnungsinformationen integrieren. Darüber hinaus werden Softwareberechtigungen unabhängig vom Startdatum bereitgestellt, wodurch unterschiedliche Prozesse für neue und alte Abonnements entfallen.

„ Sentinel hilft ZEISS Corporate Information Technology dabei, die Services und Plattformen bereitzustellen, um die Nachfrage nach mehr Geschäftsflexibilität zu ermöglichen und zu bewältigen, eine Priorität, die auf der Liste der ZEISS-Agenda für die Zukunft ganz oben steht.“

– Dr. Hopfensitz, Head of Monetization Platforms, Corporate Information Technology bei Carl Zeiss AG.

## Laufender technischer Support-Partner

Neben den Geschäftsfunktionen der Sentinel Plattform profitierte ZEISS in hohem Maße von seinem Thales Premium Technical Services TAM (Technical Account Manager), der Sentinel Implementierungspartner. Der Thales TAM ist der von ZEISS. Er bewertet die Systemleistung, stellt bei Bedarf Korrekturen bereit und bietet laufende Beratung zur Skalierbarkeit.

Konkret half der TAM von ZEISS wie folgt:

- Durchführung fortlaufender Integritätsprüfungen für die Core-Berechtigungsmanagement-Services, z.B. Massenbestellungen, Berechtigungen, Produkt-Bundles und Provisioning von Produktaktualisierungen
- Zeitersparnis bei der Lösung von Ad-hoc-Betriebsproblemen
- Zeitnahes Hinzufügen von Geschäftsanforderungen wie regelmäßige SAP-Regressionstests und Instanzen für das Berechtigungsmanagement
- Präsentation von Sentinel-Roadmaps zur Evaluierung potenzieller Vorteile neuer Funktionen bei Verfügbarkeit



## Zusammenfassung: Mehr Wachstum in einer unterstützten Umgebung

Sentinel half ZEISS, sich auf den Zielmärkten seiner Software abzuheben, indem es eine Vielzahl von Lizenz- und Umsatzmodellen anbieten konnte. Die Geschäftsbereiche von ZEISS können jetzt Lizenzierung für ihre Software entwerfen und implementieren. **Dieser zentralisierte, einheitliche Ansatz von Sentinel führte zu einem kontinuierlichen Softwarewachstum von ZEISS.**

## Über Thales

Die Menschen, auf die Sie sich verlassen, um Ihre Privatsphäre zu schützen, verlassen sich auf Thales, um ihre Daten zu schützen. Wenn es um Datensicherheit geht, sind Unternehmen mit einer zunehmenden Anzahl von entscheidenden Momenten konfrontiert. Ganz gleich, ob es um die Entwicklung einer Verschlüsselungsstrategie, den Wechsel in die Cloud oder die Erfüllung von Compliance-Anforderungen geht – Sie können sich auf Thales verlassen, um Ihre digitale Transformation zu sichern.

Entscheidende Technologie für entscheidende Momente.