



CASE STUDY

HERTA Security protegge la sua proprietà intellettuale, crittografa dati e crea nuovi modelli di ricavi sostituendo il licensing sviluppato in-house con Gemalto Sentinel

Immagina una tecnologia software in grado di identificare automaticamente gli individui che costituiscono una minaccia alla sicurezza scansionando folle di persone per le strade o in luoghi come aeroporti, stadi o stazioni. Immagina uno strumento di marketing in grado di rilevare istantaneamente i dati demografici di una persona non appena entra nel tuo negozio e successivamente li utilizza per soddisfare i suoi bisogni specifici e migliorare il servizio. I prodotti software HERTA rendono possibile tutto questo. HERTA ha voluto sostituire il suo sistema di licensing sviluppato in-house con una soluzione commerciale che offrisse una solida crittografia e una maggiore flessibilità in termini di modelli commerciali e integrazione; ha scelto Gemalto Sentinel e adesso sta raccogliendo i frutti di questo passaggio.

L'azienda

HERTA è leader mondiale nel campo delle applicazioni software per la sicurezza biometrica ed è specializzata nel riconoscimento facciale, una delle tecnologie biometriche più accettate e meno invasive. Il riconoscimento facciale è spesso usato come una forma di identificazione e controllo di accessi; è utilizzato nella videosorveglianza per automatizzare e accelerare il processo di identificazione di individui all'interno di gruppi. Inoltre, è utile per sviluppare e accedere a banche dati e profili di clienti. In più, il riconoscimento facciale può essere usato nel marketing per raccogliere dati demografici utili per una migliore segmentazione della clientela e l'offerta di una migliore esperienza all'utente finale. Importanti aziende di vari segmenti di mercato, tra cui governi, forze dell'ordine, banche, imprese di trasporti e negozi, usano il software HERTA per diversi scopi, dall'autenticazione alla sorveglianza, fino al riconoscimento di emozioni.

La sfida

Per risolvere il problema del licensing, HERTA ha sviluppato una soluzione in-house. Il sistema creato, tuttavia, era privo di una solida crittografia, non consentiva l'implementazione di nuovi modelli di licenze su diverse piattaforme hardware e rendeva vulnerabile la sua proprietà intellettuale. Per questo HERTA ha deciso di cercare una soluzione commerciale di licensing e monetizzazione del software. "Stavamo usando una soluzione sviluppata internamente. Uno dei problemi principali era la mancanza di una crittografia che potesse proteggere la nostra proprietà intellettuale. Inoltre, ci mancava uno

Sfida

- > Proteggere la proprietà intellettuale nel software
- > Soddisfare le richieste di nuovi modelli commerciali
- > Manutenzione e supporto di un sistema di licensing sviluppato in-house

Soluzione

- > Sentinel LDK SL
- > Portale di attivazione Sentinel EMS

Risultati

- > Solida crittografia della proprietà intellettuale e protezione dei segreti industriali
- > Nuovi modelli commerciali in base alle funzioni e al singolo dispositivo
- > Costi operativi ridotti
- > Aumento dei profitti

strumento di licensing che ci consentisse di implementare nuovi modelli di licenze. I nostri processi erano inutilmente lenti e la nostra proprietà intellettuale era vulnerabile," ha detto Baha Ersin, Manager Prevendita e Operazioni di HERTA.

La catena del valore del riconoscimento facciale è complessa e include software, SKD, middleware, database, soluzioni per modeling e analisi dati, servizi e consulenza. In questo mercato altamente competitivo con molti attori sulla scena internazionale, per HERTA era essenziale trovare un software che si integrasse perfettamente in questo ecosistema commerciale complesso.

"Il riconoscimento facciale è un mercato in rapida crescita. Il mercato diventa sempre più complesso: la nostra missione è fornire valore aggiunto sotto forma di software per la sicurezza, focalizzato sulle tecnologie di riconoscimento dei volti, che si integri perfettamente con prodotti e applicazioni diverse nella catena di valore. Senza una soluzione di licensing efficace, non riuscivamo a crescere e a proteggere la nostra proprietà intellettuale," ha detto Javier Rodriguez Saeta, CEO di HERTA.

"Per attivare e aggiornare licenze in loco, incluso il trialware, utilizzavamo un processo essenzialmente manuale. Questo comportava costi aggiuntivi e un tempo di commercializzazione maggiore rispetto a quello da noi desiderato. Avevamo bisogno di ridimensionare il ciclo di vendita e di semplificare i processi interni relativi al licensing, per poterci concentrare su quello che sappiamo fare meglio: sviluppare il miglior software per il riconoscimento dei volti sul mercato," ha detto Ersin.

Un ulteriore requisito fondamentale di HERTA era una gestione del trialware economicamente vantaggiosa, dal proof of concept fino all'implementazione finale.

L'azienda non era in grado di fornire il suo software nelle nuove modalità in cui i suoi clienti desideravano pagare. Sempre più spesso, i clienti chiedevano licenze limitate soltanto a determinate funzioni, e al numero di telecamere attivate per accedere al software HERTA. L'azienda aveva inoltre bisogno di una soluzione di licensing con un sistema solido per la gestione delle autorizzazioni, che consentisse una distribuzione personalizzata per ogni cliente. Infine, dato che il software è venduto tramite diversi partner e canali di distribuzione, la soluzione di licensing doveva essere pronta per la distribuzione.

"Volevamo la possibilità di attivare funzioni di prodotti in base alle esigenze specifiche di un singolo cliente. In più, volevamo una soluzione che si integrasse con diverse piattaforme hardware. Dato che stavamo per lanciare una nuova linea di prodotti, non avevamo tempo da perdere," ha detto Ersin.

La soluzione

Un cliente di HERTA soddisfatto del prodotto Gemalto Sentinel ha consigliato a HERTA di valutare Sentinel come possibile soluzione per il licensing e la monetizzazione del software. Dopo aver esaminato le funzionalità della soluzione Gemalto Sentinel, HERTA ha scelto Sentinel LDK per proteggere la proprietà intellettuale nel suo software, Sentinel EMS per gestire modelli di licenze, autorizzazioni e attivazioni e Sentinel SL per implementare il licensing.

HERTA ha scelto Sentinel per la sua efficace protezione della proprietà intellettuale, i suoi strumenti di licensing flessibili e la facilità di implementazione.

La soluzione commerciale per il licensing di software doveva soddisfare diverse esigenze fondamentali. Doveva essere robusta per proteggere la proprietà intellettuale dell'azienda, ma anche flessibile per consentire un licensing in base alle funzioni e facili aggiornamenti remoti in loco. Inoltre, doveva poter supportare la vendita del software tramite partner e canali di distribuzione. "Fondamentalmente, cercavamo uno strumento per ottimizzare e ridurre i costi operativi, accelerare il tempo di commercializzazione e migliorare l'esperienza offerta al cliente," ha spiegato Ersin.

L'implementazione

"Quando abbiamo scelto Sentinel, abbiamo deciso di applicare le best practice di Gemalto per la monetizzazione del software e il licensing al nostro portafoglio di prodotti e, di conseguenza, all'ecosistema dei nostri clienti," ha affermato Rodriguez Saeta.

In stretta collaborazione con il team locale di monetizzazione del software Gemalto, HERTA ha mirato ad accelerare il processo di implementazione per facilitare il lancio dei suoi nuovi prodotti software. I team di sviluppo e informatica di HERTA sono stati coinvolti nelle fasi di pianificazione e implementazione. Anche i reparti Vendite e Operazioni sono stati consultati per non perdere di vista l'esperienza del cliente. Dal contatto iniziale al completamento dell'implementazione della soluzione Gemalto Sentinel sono passati meno di tre mesi.

HERTA ha applicato Sentinel LDK SL alla sua attuale gamma di prodotti per il riconoscimento facciale su Windows, Mac e Linux ARM. La funzionalità Sentinel Envelope è stata usata per crittografare il codice sorgente; Sentinel EMS è stato integrato al back office per gestire le autorizzazioni di licenze floating, su macchina singola e a tempo per il trialware.

I risultati

Sentinel ha consentito a HERTA di semplificare le sue operazioni di licensing e offrire ai clienti nuovi modelli di prezzo, aprendo così nuovi flussi di ricavi. "Essenzialmente, quello che abbiamo acquistato da Gemalto è un insieme di best practice per il licensing altamente integrabili che costituiscono un valore eccezionale per HERTA. Sentinel è facile da usare, ma allo stesso tempo estremamente funzionale. Da quando abbiamo iniziato a usarlo, abbiamo tagliato i nostri costi operativi, migliorato il nostro ROI e anche l'esperienza d'uso che offriamo ai nostri clienti," ha detto Rodriguez Saeta.

Per quanto riguarda il personale interno, le reazioni sono state positive su tutti i fronti. Il reparto Operazioni è soddisfatto della riduzione del tempo di commercializzazione e dei costi di assistenza; marketing e vendite approfittano dei cicli di vendita più brevi e del miglioramento dell'esperienza del cliente.

"È stato molto facile da implementare: praticamente è pronto all'uso. Dall'inizio all'integrazione finale con la nostra soluzione software commerciale sono passati meno di tre mesi. La presenza di un supporto locale prevendita è stata determinante per la rapidità d'implementazione," ha detto Ersin. "E, dato che Sentinel è di pronta distribuzione, abbiamo potuto semplificare il processo di attivazione - dalla versione di prova fino al prodotto vero e proprio - nonché ridurre i costi di logistica e ottimizzare il ciclo di vendite." Laura Blanc, responsabile marketing di HERTA, ha aggiunto: "Il portale clienti per l'attivazione è un ottimo strumento per l'attivazione di licenze in loco. È altamente personalizzabile, ha migliorato l'esperienza del cliente e ci ha avvicinati ad ogni singolo utente."

Per ulteriori informazioni su HERTA Security, visita: www.hertasecurity.com/it

Contatti: Per conoscere tutte le sedi e le informazioni di contatto visitare il sito www.gemalto.com/software-monetization

Seguici: sentinel.gemalto.com/blog/

 **GEMALTO.COM**

gemalto
security to be free