

Leader nell'IoT di edifici accelera la crescita dei prodotti software

DEOS è uno dei principali produttori di sistemi per l'automazione di edifici da oltre 50 anni. L'azienda crea prodotti e soluzioni sostenibili che combinano riscaldamento, ventilazione, condizionamento e illuminazione in un efficiente sistema di tipo IoT.

DEOS fabbrica sistemi di controllo innovativi, affidabili ed efficaci, e collabora con gli utenti per garantire una pianificazione e un'implementazione senza intoppi. Ha una base clienti fedele di costruttori, progettisti e operatori di edifici che scelgono DEOS perché sanno di poter ricevere prodotti intelligenti dalla massima qualità e un servizio clienti imbattibile.

È per questo che, oltre ai sistemi di automazione di edifici, DEOS offre sofisticati software per la progettazione di impianti. Con questo software, gli utenti possono programmare l'intero sistema di automazione degli edifici di un sito, per mappare le funzioni e massimizzare la produttività. Grazie a un'ampia libreria di grafiche di sistema predefinite, la programmazione di edifici è sicura, rapida e conveniente.

Molti punti deboli, una sola causa

In poco tempo il software DEOS ha lasciato un'impronta positiva sul settore. Il software era efficiente e facile da usare, e faceva risparmiare agli utenti sia tempo che denaro. Tuttavia, DEOS sapeva che accontentarsi sarebbe stato pericoloso. Per anni, l'azienda era cresciuta perché era riuscita ad adattarsi alle nuove

domande del mercato e alle tecnologie emergenti. Perché il loro software continuasse ad essere all'avanguardia, DEOS sapeva che era necessario evolversi. Il suo obiettivo era creare soluzioni software che lanciassero l'azienda in un futuro di modelli di ricavi basati su software.

Una volta preso in considerazione questo sviluppo, DEOS ha identificato alcuni punti deboli. Sul lato cliente, i consumatori volevano scaricare il software immediatamente, ma DEOS stava spedendo copie fisiche del software usando hardware, più specificamente dongle. Sul lato azienda, c'era un interesse per modelli con prezzi in base all'uso, ma esisteva un ambiente disconnesso che non supportava un approccio incentrato sull'utente. C'era inoltre la volontà di creare livelli di prezzo bloccando certe funzioni, ma le capacità di catalogo non erano adeguate a questo scopo. Infine, DEOS voleva poter prendere decisioni commerciali basate sui dati, ma il software in uso non era in grado di inviare dati di utilizzo post-vendita all'azienda.

DEOS ha identificato la causa comune di tutte queste sfide: una piattaforma di autorizzazioni e licensing datata. Il software era avanzato, ma l'infrastruttura di base utilizzata per configurarlo e fornirlo era a dir poco inadeguata. Era ora di cambiare.

Per una soluzione rigorosa, affidati agli esperti

Per centrare i suoi obiettivi commerciali, DEOS sapeva di dover risolvere i problemi causati dai suoi sistemi datati di autorizzazioni e licensing.



DEOS.AG

"DEOS ha scelto Sentinel come soluzione industriale una volta che abbiamo capito che la nostra competenza di base non è lo sviluppo di soluzioni di licensing."

— Thorsten Javernik, membro del consiglio d'amministrazione e manager IT, DEOS.

A seguito di una valutazione iniziale, DEOS credeva che creare un proprio sistema di autorizzazioni e licensing su cloud fosse l'opzione ideale. L'idea era che i suoi ingegneri fossero i più adatti a progettare una piattaforma di autorizzazioni e licensing che potesse fornire un'esperienza su misura. Fortunatamente, prima che si potesse intraprendere questo passo, DEOS ha deciso di prendere in esame altre opzioni. A seguito di uno studio accurato, il responso è stato chiaro: costruire una propria piattaforma sarebbe stato difficile e inefficiente. Aveva più senso affidarsi ad esperti di autorizzazioni e licensing come Thales Sentinel.

Thorsten Javernik, membro del consiglio di amministrazione e manager del reparto IT, è stato il principale promotore del nuovo sistema agile per autorizzazioni e licensing. Nonostante l'idea iniziale della soluzione in-house, Javernik ha spiegato che "DEOS ha scelto Sentinel come soluzione industriale una volta che abbiamo capito che la nostra competenza di base non è lo sviluppo di soluzioni di licensing." L'azienda ha riconosciuto che i vantaggi derivati dall'affidarsi a un team con decenni di esperienza battevano decisamente l'idea di creare una propria soluzione.

Javernik ha poi spiegato un ulteriore motivo per la scelta di Thales: un sistema in-house sarebbe diventato fragile molto rapidamente. Come ha detto lui stesso, "una soluzione sviluppata in-house avrebbe comportato una manutenzione costante e ulteriore sviluppo. Nel lungo periodo non saremmo stati in grado di farlo."

Riallineamento dell'infrastruttura per una trasformazione end-to-end

Nel tempo, Thales Sentinel ha assistito numerose aziende nella loro transizione dal licensing basato su hardware a servizi di software su cloud. A pochi mesi dal lancio della piattaforma Sentinel, DEOS ha potuto implementare un nuovo sistema per la configurazione, la segmentazione e la fornitura del software.

Niente più dongle scomodi e inefficienti. Al loro posto, i clienti possono acquistare il software online e scaricare l'offerta istantaneamente sui propri dispositivi. Grazie alle modifiche apportate all'infrastruttura di licensing e autorizzazioni, DEOS può segmentare e catalogare i propri prodotti. È in grado di modificare facilmente chi può accedere al software e quando, senza alterare il codice. DEOS è inoltre in grado di testare nuovi modelli commerciali con il licensing basato sull'utente. In futuro, ha in programma di monetizzare ancora più funzioni, creare offerte su cloud e gestire le autorizzazioni per creare ricavi ricorrenti.

DEOS ha risolto con successo i problemi causati da un sistema datato di autorizzazioni e licensing. In questo modo, ha potuto centrare i suoi obiettivi a breve termine e porre le basi per un'ulteriore crescita negli anni a venire.

Sfide:

- Soddisfare le esigenze dei clienti con un'evoluzione naturale verso servizi su cloud
- Raccogliere dati di utilizzo per prendere decisioni commerciali intelligenti
- Creare pacchetti di prodotti in base alle funzioni che supportino modelli commerciali innovativi

Soluzione:

- Sentinel LDK
- Sentinel CL

Risultato:

- Esperienza di acquisto semplificata e una maggiore soddisfazione dei clienti
- Libera circolazione di dati dal cliente all'azienda e viceversa
- Possibilità di testare nuovi modelli commerciali e aumentare i ricavi dal software

Informazioni su Thales

Le persone a cui ti affidi per tutelare la tua privacy si affidano a Thales per proteggere i propri dati. Le organizzazioni si ritrovano ad affrontare sempre più spesso momenti decisivi in materia di sicurezza dei dati. Qualunque sia l'obiettivo del momento, dal creare una strategia di crittografia al passare al cloud o garantire il rispetto degli obblighi di compliance, puoi contare su Thales per proteggere la tua trasformazione digitale.

Tecnologia decisiva per momenti decisivi.