

Hersteller für IoT-Gebäudeautomation beschleunigt softwaregestütztes Wachstum

Seit über 50 Jahren ist DEOS ein führender Hersteller von Gebäudeautomationssystemen. Man entwickelt nachhaltige Produkte und Lösungen, die Heizungs-, Lüftungs-, Luftkonditionierungs- und Beleuchtungssysteme in einem effizienten IoT-gestützten System kombinieren.

DEOS stellt effektive, zuverlässige und innovative Steuerungssysteme her und arbeitet mit den Anwendern zusammen, um eine reibungslose Planung und Implementierung zu gewährleisten. Bauherren, Planer und Bauunternehmer entscheidet sich gerade deshalb für die Zusammenarbeit mit DEOS, weil sie erstklassige intelligente Produkte und einen unschlagbaren Kundenservice erhalten.

Zu diesem Zweck bietet DEOS neben der Herstellung von Gebäudeautomationssystemen auch eine High-End-Software für die Anlagenprogrammierung an. Mit dieser Software können Anwender das gesamte Gebäudeautomationssystem eines Standorts programmieren, um Funktionen abzubilden und die Produktivität zu maximieren. Eine umfangreiche Bibliothek mit vorgefertigten Systemgrafiken macht die Programmierung von Gebäuden sicher, schnell und bequem.

Viele Problembereiche, eine Quelle

Es dauerte nicht lange, bis die Software von DEOS auf ein positives Echo in der Branche stieß. Die Software war leicht zu bedienen, effektiv und sparte den Anwendern Zeit und Geld.

Dennoch war sich die DEOS der Gefahren einer gewissen Sättigung bewusst. Jahrelang wuchs das Unternehmen, weil es sich erfolgreich an Marktanforderungen und neue Technologien anpasste. DEOS wusste, dass die Software weiterentwickelt werden musste, um relevant zu bleiben. Das Ziel war, Softwarelösungen zu entwickeln, die eine Zukunft mit softwaregestützten Umsatzmodellen eröffnen sollten.

Als DEOS die Software weiterentwickeln wollte, wurden mehrere Problembereiche angeschnitten. Auf der Kundenseite wollte man die Software sofort herunterladen, aber DEOS lieferte die Software physisch mit Hardware-Dongles an die Kunden. Aus geschäftlicher Sicht bestand zwar die Nachfrage nach nutzungsbasierter Preisgestaltung, aber die nicht vernetzte Umgebung konnte einen anwenderorientierten Ansatz nicht unterstützen. Man wollte auch verschiedene Preisstufen anbieten, indem man bestimmte Funktionen sperrte, aber man verfügte nicht über ausreichende Katalogisierungsfunktionen. Zudem wollte DEOS datengestützte Geschäftsentscheidungen treffen können, aber die aktuelle Software des Unternehmens bot keine Möglichkeit, nach dem Verkauf Nutzungsdaten an das Unternehmen zurückzusenden.

DEOS konnte jedes einzelne dieser Probleme auf die veraltete Lizenzierungs- und Berechtigungsplattform zurückführen. Die Software war fortschrittlich, aber die Infrastruktur, auf die man sich bei der Konfiguration und Bereitstellung der Software verlassen musste, war äußerst mangelhaft. Eine vollkommene Überarbeitung war daher angesagt.

DEOS.AG

„DEOS wählte Sentinel als industrielle Lösung, als wir erkannten, dass unsere Kernkompetenz nicht in der Entwicklung von Lizenzlösungen besteht.“

– Thorsten Javernik, Executive Board-Mitglied und IT-Manager, DEOS.



Eine Lösung mit einem radikalen Schnitt lässt sich am besten an Experten auslagern

DEOS war bewusst, dass man zur Erreichung der Geschäftsziele die Lücken schließen musste, die durch die veralteten Lizenzierungs- und Berechtigungssysteme entstanden waren.

Als DEOS mit der Suche nach Optionen begann, ging man davon aus, dass die Entwicklung eines eigenen Cloud-basierten Lizenzierungs- und Berechtigungssystems am sinnvollsten wäre. Man hielt die eigenen Ingenieure für am besten geeignet, um eine Lizenzierungs- und Berechtigungsplattform zu entwickeln, die ein maßgeschneidertes Ergebnis bieten würde. Glücklicherweise investierte man vor Beginn der Entwicklung Zeit in die Evaluierung von Optionen. Die sorgfältige Untersuchung brachte ein klares Ergebnis: Die Entwicklung einer eigenen Plattform wäre zu aufwendig und ineffizient. Es war sinnvoller, mit Experten für Lizenzierung und Berechtigungen wie Thales Sentinel zusammenzuarbeiten.

Thorsten Javernik, Executive Board-Mitglied und IT-Manager, war ein starker Befürworter des neuen agilen Lizenzierungs- und Berechtigungssystems. Obwohl man ursprünglich dachte, dass man auf eine interne Lösung setzen würde, erklärt Javernik: „DEOS wählte Sentinel als industrielle Lösung, als wir erkannten, dass unsere Kernkompetenz nicht in der Entwicklung von Lizenzierungslösungen liegt.“ Man erkannte, dass die Auslagerung an ein Team mit jahrzehntelanger Erfahrung vorteilhafter ist und mehr Sinn macht als eine eigenständige Entwicklung.

Javernik nannte einen weiteren Grund, warum eine Partnerschaft mit Thales sinnvoll ist: Ein selbst entwickeltes System altert zwangsläufig schnell. Er führt aus: „Eine intern entwickelte Lösung hätte eine kontinuierliche Wartung und Weiterentwicklung erfordert. Das hätten wir langfristig nicht leisten können.“

Neuausrichtung der Infrastruktur ermöglicht eine durchgängige Transformation

Thales Sentinel kann auf eine lange Tradition bei der Unterstützung von Unternehmen zurückblicken, die von der Hardwarelizenzierung auf Softwareservices in der Cloud umsteigen. Innerhalb weniger Monate nach dem Roll-out der Sentinel-Plattform konnte DEOS ein neues System zur Konfiguration, Segmentierung und Bereitstellung seiner Software implementieren.

Die umständlichen und aufwendigen Dongles sind verschwunden. Stattdessen können Kunden die Software online kaufen und sie sofort auf ihre lokalen Geräte herunterladen. Mit der Änderung der Berechtigungs- und Lizenzierungsinfrastruktur kann DEOS seine Produkte segmentieren und katalogisieren. Man kann ganz einfach festlegen, wer wann auf die Software zugreifen kann, ohne den Code ändern zu müssen. DEOS kann auch neue Geschäftsmodelle mit anwenderbasierter Lizenzierung testen. In Zukunft plant man, noch mehr Funktionen zu monetarisieren, Cloud-basierte Angebote zu erstellen und Berechtigungen zu verwalten, um wiederkehrende Umsätze zu erzielen.

Herausforderungen:

- Erfüllung der Anforderungen von Kunden mit einer natürlichen Weiterentwicklung zu Cloud-Diensten
- Erfassung von Nutzungsdaten für intelligente Geschäftsentscheidungen
- Schaffung von funktionsbasierten Produktpaketen, die innovative Geschäftsmodelle unterstützen

Lösung:

- Sentinel LDK
- Sentinel CL

Ergebnis:

- Einfachere Einkaufserfahrung führt zu mehr Kundenzufriedenheit
- Freier Datenfluss vom Kunden zum Unternehmen und umgekehrt
- Möglichkeit zum Testen neuer Geschäftsmodelle und zur Steigerung der Softwareerlöse

DEOS hat die Lücken, die durch veraltete Lizenzierung und Berechtigungen entstanden sind, erfolgreich geschlossen. Dadurch konnte man seine kurzfristigen Ziele erreichen und die Voraussetzungen für noch mehr Wachstum in den kommenden Jahren schaffen.

Über Thales

Die Menschen, denen Sie den Schutz Ihrer Daten anvertrauen, vertrauen beim Datenschutz auf Thales. Beim Thema Datensicherheit stehen Unternehmen immer häufiger vor entscheidenden Momenten. Egal, ob es darum geht, eine Verschlüsselungsstrategie zu entwickeln, Ihre Daten auf die Cloud zu übertragen oder Compliance-Anforderungen zu erfüllen – Sie können sich bei der Sicherung Ihrer digitalen Transformation auf Thales verlassen.

Entscheidende Technologie für entscheidende Momente.