

# Elektronische Lizenzierung auf Basis von „Pay As You Grow“

Profitables Wachstum mit innovativen Geschäfts- und Lizenzmodellen für Hersteller von ‚Intelligent Devices‘



# Elektronische Lizenzierung auf Basis von „Pay As You Grow“

---

## Kurzfassung

Die heutigen Märkte sind durch Unsicherheit geprägt. Die Auswirkungen des konjunkturellen Abschwungs sind oft noch spürbar. Die Frage, wie stabil und wie langfristig sich die wirtschaftliche Erholung erweisen wird, lässt sich nicht mit Bestimmtheit beantworten.

In dieser Situation halten sich die Verantwortlichen in Unternehmen mit Kapitalinvestitionen zurück. Die Unsicherheit und Volatilität der Märkte macht derartige Investitionen zu risikoreich. Zusätzlich sind die Kapitalreserven oft wegen des Abschwungs aufgebraucht. Neues Kapital kann nicht aufgenommen werden, da die üblichen Kapitalquellen versiegt sind.

Technologiehersteller benötigen daher neue Strategien zur Steigerung ihrer Umsätze, Marktanteile und Gewinne – Strategien, die auch für investitionsscheue Kunden geeignet sind.

Eine Strategie setzt sich als Antwort auf die Verunsicherungen der Märkte immer stärker durch: das bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodell „Pay As You Grow“. Es ist vor allem bei Telekommunikations- und Netzwerkanbietern weit verbreitet. Nach diesem Modell können Kunden mit relativ kleinen Investitionen in Kapazität und Funktionalität beginnen. Folgeinvestitionen fallen erst dann an, wenn das Geschäft weiter wächst. Beide Seiten profitieren: Der Kunde ist vor hohen Anfangsinvestitionen geschützt und der Anbieter hat Aussicht auf weitere Abschlüsse in der Zukunft.

Doch die Umsetzung der bedarfsbasierten Abrechnungsmodelle stellt Anbieter vor Herausforderungen:

- Zusätzliche Kapazitäten und Funktionen müssen kontrollierbar und monetarisierbar sein.
- Aktivierung, Deaktivierung und Zuweisung müssen einfach gehalten sein, um Kosten besser kontrollieren, die Skalierbarkeit gewährleisten und schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können.

- Die Nutzung von Ressourcen und Geräten muss transparent sein, damit Missverständnisse vermieden werden und die Kunden klare und genaue Abrechnungen erhalten.

Für alle genannten Punkte bietet Flexera Software eine praktische, effektive und bewährte Lösung. Mit der FlexNet Producer Suite for Intelligent Device Manufacturers können Technologiehersteller Kapazitäten jederzeit und überall aktivieren, deaktivieren und neu zuordnen. Kunden und Vertriebspartner sind damit in der Lage, ihre Geräte selbstständig zu verwalten. Hierzu steht ein webbasiertes Selfservice-Portal rund um die Uhr zur Verfügung. Zur Unterstützung der Anforderungen des Account Managements und des Kundenservices werden alle Aktivitäten lückenlos und detailliert dokumentiert.

Hersteller und Anbieter, die die Lösung von Flexera Software als strategisches Mittel für bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodelle einsetzen, können aktuelle Marktchancen schneller wahrnehmen und sich von weniger flexiblen Wettbewerbern differenzieren. Darüber hinaus ist gewährleistet, dass sie an einer künftigen Marktbelebung teilhaben, ganz unabhängig von Zeitpunkt oder Größenordnung.

## „Pay As You Grow“ als geschäftliche Chance

Bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodelle sind für Technologiekunden und -anbieter gleichermaßen attraktiv. Den Kunden ermöglichen sie den Erwerb wichtiger Funktionen, ohne im Vorfeld übermäßige Investitionen tätigen zu müssen.

Hierzu ein Beispiel:

- Ein Finanzdienstleister erwirbt zunächst zwei Ports einer standortbasierten Sprach- und Datennetzwerkvermittlung für seine neue Niederlassung. Sobald diese weiter wächst, lässt er nach Bedarf weitere Ports aktivieren.

- Ein Hochschule führt auf ihrem Gelände versuchsweise ein digitales Leitsystem mit Basisfunktionen ein. Sobald positive Ergebnisse aus dem Pilotversuch vorliegen, können weitere Funktionen freigeschaltet werden.
- Ein Hostingservice für Medien schaltet für einen Kunden aus der Musikbranche die Live-Streaming-Kapazitäten für eine eintägige Veranstaltung in Hamburg frei. Am nächsten Tag weist er diese Kapazitäten nahtlos einer Sportveranstaltung in Dortmund zu.

Besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist es für Kunden wichtig, die richtige Balance zwischen Aufwand und Bedarf zu finden. Kein Verantwortlicher tätigt gerne Investitionen, ohne sicher zu sein, dass sich diese bezahlt machen. Viele Kunden blicken zudem mit Sorge auf weitere potenzielle Belastungen ihrer finanziellen Reserven und möchten diese daher möglichst schonen.

Das bedarfsbasierte Abrechnungsmodell ist auch für Hersteller und Anbieter attraktiv: Es erleichtert Abschlüsse mit kostenbewussten oder risikoscheuen Kunden. Gleichzeitig verhilft das Modell dem Anbieter zu Anschlussaufträgen mit denselben Kunden, ohne dabei die Kosten und Risiken neuer Vertriebszyklen tragen zu müssen. Wenn Kunden beispielsweise von vier auf acht Ports aufrüsten wollen und dann gezwungen sind, ein neues Gerät zu kaufen, dürften sie diese Entscheidung zum Anlass nehmen, sich die Produkte des Wettbewerbs anzuschauen oder das gesamte Projekt noch einmal zu überdenken. Wenn zur Aufrüstung lediglich weitere Kapazitäten aktiviert werden müssen, stellt sich dem Kunden die Frage nach dem Austausch des kompletten Geräts gar nicht – solange er mit dem bisherigen Anbieter zufrieden ist.

### „Pay As You Grow“ als Herausforderung

Die meisten Technologieanbieter verfügen nicht über die notwendigen Mechanismen, um ihren Kunden bedarfsbasierte Abrechnungsmodelle anbieten zu können. Andere Anbieter, die bereits mit einem solchen Modell auf dem Markt sind, sehen sich vor diverse Herausforderungen gestellt. Dies betrifft vor allem drei Bereiche:

1. **Zusätzliche Kapazitäten und Merkmale müssen kontrollierbar und monetarisierbar sein**  
Anbieter sind verständlicherweise skeptisch, wenn sie Geräte ausliefern, deren Leistungsumfang über das hinausgeht, wofür die Kunden bezahlt haben. Sie müssen daher sicher sein können, dass die Geräte gegen eine vertragswidrige oder irrtümliche Aktivierung dieser Kapazitäten oder Leistungsmerkmale seitens der Kunden geschützt sind.
2. **Die Aktivierung, Deaktivierung und Zuweisung müssen einfach gehalten sein, um Kosten besser kontrollieren, die Skalierbarkeit gewährleisten und schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können**  
Damit ein bedarfsbasiertes Abrechnungsmodell tatsächlich funktioniert, müssen Anbieter in der

Lage sein, Kapazitäten und Leistungsmerkmale ohne großen Aufwand zu aktivieren, zu deaktivieren und neu zuzuweisen – idealerweise aus der Ferne. Denn wenn ein Mitarbeiter beim Kunden vor Ort tätig werden muss oder wenn die Remote-Bereitstellung zu komplex ist, treibt dies die Kosten nach oben, schränkt die Skalierbarkeit des Modells ein und verzögert die Bearbeitung von Kundenanfragen. Diese Verzögerungen können dann problematisch sein, wenn sie den Kunden in der Ausübung seiner Geschäftstätigkeit behindern.

### 3. Die Ressourcen- und Gerätenutzung muss transparent sein, damit Missverständnisse vermieden werden

Da die bedarfsbasierte Abrechnung mit Kunden auf der Grundlage von Kapazität und aktivierten Funktionen erfolgt, müssen Hersteller den aktuellen und den zurückliegenden Aktivierungsstand der installierten Geräte nachverfolgen können. Diese Abrechnung muss so genau sein, dass keine Konflikte mit Kunden entstehen, die ihren wachsenden Gerätepark im Laufe der Zeit mehrmals umkonfigurieren lassen.

Verständlicherweise will kein Hersteller seine vorhandenen Produktlinien neu konstruieren müssen, um diese Anforderungen erfüllen zu können. Ein solches Re-Engineering würde die ohnehin knappen Ressourcen in der Entwicklung und Produktion beanspruchen. Außerdem kann das Re-Engineering vorhandener Produkte die Umsetzung bedarfsbasierter Abrechnungsmodelle inakzeptabel verzögern. Dadurch könnten Absatzchancen und künftige Umsätze verloren gehen.

Anbieter müssen daher die genannten Herausforderungen bewältigen, um ein operativ effizientes, bedarfsbasiertes Abrechnungsmodell mit dem Ziel umzusetzen, Umsätze zu steigern, Wettbewerbsvorteile zu nutzen und den Markenauftritt zu differenzieren.

### Die Technologie zur Realisierung von Abrechnungs- und Lizenzmodellen nach „Pay As You Grow“

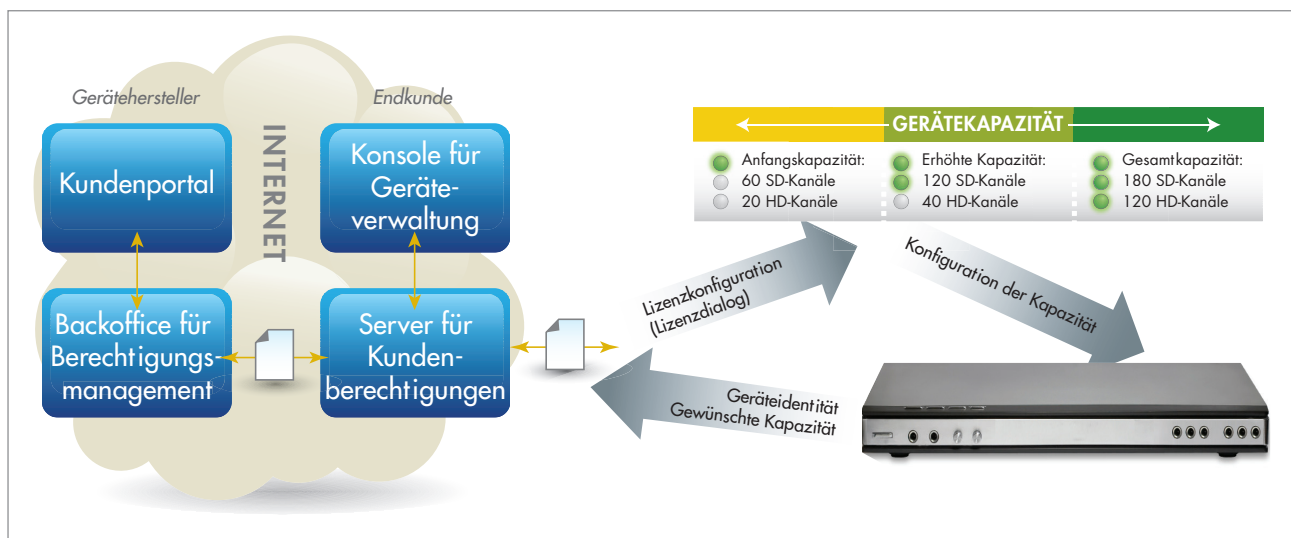
FlexNet Producer Suite for Intelligent Device Manufacturers ist eine umfassende, durchgängige Lösung von Flexera Software für Softwarelizenzierung, Berechtigungsmanagement und für die Verwaltung von Gerätelebenszyklen. Sie bildet die technologische Grundlage zur Implementierung und Verwaltung von bedarfsbasierten Abrechnungs- und Lizenzmodellen sowie von Hunderten weiterer Geschäfts- und Lizenzierungsmodelle.

- **Lizenzierung von Embedded Software** – Hersteller können eine differenzierte Preisgestaltung umsetzen und gleichzeitig die Anzahl der zur Deckung des Kundenbedarfs notwendigen Modelle und Varianten reduzieren. Eine flexible Konfiguration von Funktionen und Leistungsmerkmalen trägt zudem dazu bei, die Kosten im Griff zu behalten.

- **Berechtigungsmanagement** – Kunden und Vertriebspartner erhalten über ein Selfservice-Portal eine einheitliche, umfassende Sicht zur Verwaltung von Softwarelizenzen und Berechtigungen, von eingebetteten Gerätefunktionen und Leistungsmerkmalen sowie von Standalone-Softwareanwendungen. So reduzieren Hersteller Fertigungskosten sowie Komplexität und optimieren gleichzeitig den Service für ihre Kunden und Vertriebspartner.
- **Device Lifecycle Management** – Die Lebenszyklusprozesse der Geräte für Kunden und Vertriebspartner werden automatisiert. Dies

umfasst die Geräteaktivierung, Volumenaktivierung von Lizenzservern, geräte- und ortsübergreifende Neuabstimmung der Funktionen und Merkmale, Deaktivierungen, Upgrades, Retouren und Verlegungen.

Die FlexNet Producer Suite for Intelligent Device Manufacturers unterstützt bedarfsbasierte Abrechnungsmodelle sowie zusätzliche Geschäfts- und Lizenzierungsmodelle, die sich nach Kapazität und Nutzung berechnen. Dies reicht von der einfachen Kanalerweiterung bei einem digitalen Videorekorder für Sicherheitssysteme bis zur Bereitstellung von Business-Systemen in der Cloud.



Ein typisches „Pay As You Grow“-Szenario mit Lösungen von Flexera Software

### Hersteller meistern die „Pay As You Grow“-Herausforderungen mit der Lösung von Flexera Software

Die Lösung von Flexera Software ist nicht nur umfassend, sondern auch sicher. Hersteller und Serviceanbieter können damit die drei wesentlichen Herausforderungen bei der Implementierung bedarfsbasierter Abrechnungsmodelle bewältigen.

#### Flexible, detaillierte Steuerung von Kapazitäten und Funktionen

Mit den Lösungen von Flexera Software können Anbieter ihre Abrechnungsmodelle gezielt auf ihre jeweiligen Zielmärkte abstimmen. Die bewährte Technologie von Flexera Software kommt in mehr als 20.000 Anwendungen zum Einsatz – von hochsensiblen militärischen Anwendungen und Geräten bis hin zu preisgünstigen Geräten für Endbenutzer. Damit ist gewährleistet, dass Kunden und Endbenutzer nur Funktionen und Kapazitäten verwenden können, die sie erworben haben.

Lösungen von Flexera Software lassen sich so konfigurieren, dass Kunden zusätzliche Kapazitäten und Funktionen selbstständig konfigurieren können, wobei sie die anfallenden Mehrkosten ausdrücklich akzeptieren müssen.

Kunden können dann Kapazitäten, Funktionen, Lizenzen und sonstige Ressourcen in ihren virtualisierten Umgebungen oder in der Cloud so zuweisen, wie es ihren wechselnden geschäftlichen Anforderungen entspricht.

#### Optimierte Aktivierung, Deaktivierung und Zuordnung

Lösungen von Flexera Software vereinfachen es insbesondere, Kapazitäten zu ändern, Funktionen zu aktivieren oder zu deaktivieren. Das gilt auch für die umgebungsweite Neuordnung oder Replikation. Hierzu dient eine intuitive Benutzeroberfläche, mit der Anbieter die Rechte für die Geräte am Kundenstandort individuell oder im Batch-Verfahren aus der Ferne modifizieren können. Darüber hinaus ist es möglich, Kunden eine einfache webbasierte Oberfläche anzubieten, über die sie Rechte für lokale und entfernte Geräte eigenständig ändern können.

Abfragen, Rechteparameter und sonstige Daten lassen sich mit dem Ziel konfigurieren, die Monetarisierung weiter zu optimieren und Benutzer davon abzuhalten, problematische Änderungen an den Geräten vorzunehmen. Beispielsweise kann festgelegt werden, dass in virtualisierten Umgebungen eine Mindestkapazität nicht unterschritten werden darf, damit für kritische Anwendungen stets ausreichende Ressourcen vorhanden sind.

Zur Optimierung der Monetarisierung sind die Lösungen von Flexera Software zudem in andere Systeme integrierbar. Bei Eingang eines Auftrags in das ERP-System könnten beispielsweise die entsprechenden Rechte für den Kunden automatisch gesetzt werden oder bei der Neuordnung von Kapazitäten könnten die entsprechenden Felder in einem Change-Management-System automatisch ausgefüllt werden.

#### **Glaubwürdige Abrechnung der Ressourcennutzung**

Flexera Software verfolgt und dokumentiert alle Änderungen an der Ressourcen- und Gerätenutzung – einschließlich Datum, Autorisierung und konkreter Änderungen am Zugriff auf Kapazitäten und Funktionen. Mit Berichten, die auf Basis dieser Dokumentation erstellt werden, lässt sich sicherstellen, dass Kapazitäten und Merkmale einwandfrei abgerechnet werden. Gleichzeitig werden damit Aktivierungsmuster und -trends transparent, die zur Optimierung der Marketing-, Vertriebs-, Preisgestaltungs- und Paketierungsstrategien nutzbar sind.

Den Kunden können Historien über die Ressourcen- und Gerätenutzung zugestellt oder über Online-Selfservice-Konten zur Verfügung gestellt werden. Diese Konten lassen sich zur Überprüfung und Validierung nutzen oder auch für die eigene interne Kostenverrechnung und Kostenzuordnung.

Lösungen von Flexera Software unterscheiden sich in vielen Aspekten von den Lösungen des Wettbewerbs und von intern entwickelten Mechanismen. Doch folgende drei Kernbereiche sind von besonderer Bedeutung, was die praxisnahe, profitable Umsetzung bedarfsbasierter Geschäftsmodelle angeht: Flexera Software gewährleistet, dass der gesamte Wert, der den Kunden bereitgestellt wird, vollständig monetarisiert wird, dass die Prozesse optimiert sind und dass die gesamte Ressourcen- und Gerätenutzung vollständig und glaubhaft dokumentiert wird.

#### **Wesentliche Vorteile in einem sensiblen Marktumfeld**

Es ist nicht leicht, profitables Wachstum in einem wirtschaftlichen Umfeld zu erzielen, das durch Unsicherheit, Risikovermeidung und Ausgabenkürzung geprägt ist. In einer solchen Situation ist es umso wichtiger, jede Umsatzchance zu nutzen und die Margen zu maximieren.

Bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodelle bilden hierfür die Grundlage. Bei der Umsetzung dieser Modelle überzeugt Flexera Software durch besondere Vorteile. Dies umfasst:

#### **Mehr zeitnahe Abschlüsse**

Durch Einsatz der Lösungen von Flexera Software zur gezielten Abstimmung auf den Kostenrahmen der Kunden lassen sich Kostenbedenken ausräumen und mehr Abschlüsse tätigen. Dies ist wichtig für den Cashflow und für einen hohen Lagerumschlag in Zeiten schwacher Nachfrage.

#### **Umsätze über längere Zeiträume**

Das bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodell von Flexera Software ermöglicht die einfache Aktivierung und Monetarisierung zusätzlicher Kapazitäten und Funktionen im zeitlichen Verlauf. Dadurch entfällt bei den regelmäßigen Upgrade-Zyklen der Kunden der direkte Wettbewerbsvergleich mit anderen Anbietern.

#### **Niedrigere Implementierungskosten**

Die Lösungen von Flexera Software ermöglichen die Implementierung eines ganzen Spektrums von Abrechnungsmodellen, ohne eigene begrenzte Ressourcen der Entwicklung sicherer Bereitstellungsmechanismen widmen zu müssen. Die Managementfunktionen dieser Lösungen tragen zudem dazu bei, die fortlaufenden Unterstützungskosten für diese Modelle zu minimieren.

#### **Kürzere Time-to-Market**

Es ist wichtig, mit einem bedarfsbasierten Abrechnungs- und Lizenzmodell schnell auf die aktuellen Marktbedingungen reagieren zu können. Die Lösungen von Flexera Software ermöglichen die Implementierung dieser Modelle in kurzer Zeit, wodurch sich Wettbewerbsvorteile gegenüber langsameren Wettbewerbern erzielen lassen.

#### **Verlässliche, robuste und detaillierte Monetarisierung**

Die Lösungen von Flexera Software beruhen auf einer unübertroffenen Erfahrung und Kompetenz bei der elektronischen Softwarelizenzierung und dem Management digitaler Rechte. Dies macht Lösungen von Flexera Software robuster als viele Mechanismen, die im eigenen Haus oder von Dritten entwickelt wurden.

#### **Höhere Kundenzufriedenheit**

Die Qualität und Vollständigkeit der Lösungen von Flexera Software dienen der Kundenzufriedenheit auf verschiedene Weise. Dies betrifft die Schnelligkeit und Genauigkeit, mit der die eigenen Mitarbeiter auf geänderte Anforderungen reagieren können, ebenso wie die Einfachheit, mit der Ressourcen in den eigenen Rechenzentren neu zugeordnet werden können.

#### **Bewährter Anbieter**

Die lange Historie und der unbestrittene Ruf von Flexera Software als erstklassiger Anbieter von Technologien für die elektronische Softwarelizenzierung und das elektronische Berechtigungsmanagement fließen auch in die bedarfsbasierten Abrechnungs- und Lizenzmodelle ein. Diese Kompetenz unterstützt die Umsetzung der „Pay As You Grow“-Strategie, stärkt die Botschaft für den Markt und vermeidet Abrechnungsprobleme mit den Kunden.

Bedarfsbasierte Abrechnungs- und Lizenzmodelle markieren einen signifikanten Wandel in Marketing, Vertrieb und Customer Relationship Management. Anbieter müssen darauf reagieren, wenn sie unter den heutigen Marktbedingungen überleben wollen. Flexera Software bietet ein umfassendes Spektrum von Lösungen an, mit

denen sich dieser Wandel schnell, effizient und verlässlich vollziehen lässt.

Jedes Unternehmen, das sich erfolgreich an die aktuellen Marktbedingungen anpassen will – und das gleichzeitig nachhaltige Wettbewerbsvorteile nutzen will – ist daher mit den Lösungen von Flexera Software bestens beraten.

### Über Flexera Software

Flexera Software ist der führende Anbieter strategischer Lösungen für die Anwendungsverwaltung. Diese Lösungen sorgen für fortlaufende Compliance, optimierte Nutzung und maximale Wertschöpfung für Anwendungshersteller und ihre Kunden. Über 80.000 Kunden vertrauen auf Flexera Software und das umfassende Lösungsportfolio, der Installation und Lizenzierung, dem Berechtigungs- und Compliance-Management bis hin zu einer schnellen und komfortablen Software-Einsatzbereitschaft und unternehmensweiten Lizenzoptimierung. Das stufenbasierte Konzept von Flexera Software ermöglicht Ihnen, Ihre Software-Nutzung strategisch zu verwalten und damit herausragende Ergebnisse zu erzielen. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.flexerasoftware.com](http://www.flexerasoftware.com)



**Flexera Software LLC**  
(Globale Firmenzentrale):  
+1 800-809-5659

Großbritannien (Firmenzentrale  
Europa, Naher Osten):  
+44 870-871-1111  
+44 870-873-6300

Australia (Firmenzentrale  
Asien, Pazifik):  
+61 3-9895-2000

Beijing, China:  
+86 10-6510-1566

Weitere Adressen unter:  
[www.flexerasoftware.com](http://www.flexerasoftware.com)