



# Dopo varie acquisizioni, Sage implementa SafeNet Sentinel RMS per armonizzare sistemi disparati per il licensing

## STUDIO DI UN CASO

Per sostituire ben sette sistemi interni per il licensing è stata necessaria la collaborazione di tutti i reparti in Sage. Sentinel RMS è stato implementato nel software aziendale di Sage utilizzando un approccio a tre stadi, a garanzia della massima continuità sia per i clienti che per i dipendenti. Sage fornisce in ambito globale software, servizi e supporto alle piccole e medie imprese.

### Antefatto

Sage è una società internazionale, ma il suo successo è basato sulla capacità di capire e soddisfare le esigenze dei clienti nei rispettivi mercati locali. Anzi, circa il 90% dei suoi prodotti e servizi viene sviluppato e supportato a livello locale. Sage fornisce programmi software per ERP, CRM, Risorse umana e Ruolo paga adattati su misura ai requisiti delle piccole e medie imprese.

Nel corso degli anni, successive acquisizioni hanno permesso a Sage di continuare ad espandersi a livello internazionale. Queste acquisizioni hanno introdotto nell'organizzazione molteplici prodotti, tecnologie e modelli di licensing diversi. Tuttavia, ciascun team responsabile dei prodotti doveva mantenere il proprio sistema di licensing. Per Sage, dunque, la sfida era integrare sette diversi sistemi di licensing nei propri processi relativi alle operazioni e all'evasione degli ordini.

Questi sistemi interni ostacolavano le comunicazioni e le risorse in ambito aziendale, sottraendo tempo prezioso ai dipendenti.

### Il percorso

Sage ha preso atto della necessità di consolidare tutti questi sistemi in un'unica soluzione e inizialmente ha considerato la possibilità di creare un sistema al proprio interno. "Sage è esperta dei processi dei clienti e di quelli al nostro interno, ma occorre un sistema in grado di proteggerci anche dal rischio della pirateria informatica, semplificando simultaneamente la "modellazione" dei nuovi prodotti. I nostri precedenti sistemi per il licensing non poteva risolvere questa problematica", commenta Ingo Sievers, Direttore Marketing di Sage. Di conseguenza, Sage ha deciso di rivolgersi ad esperti della protezione delle licenze contro la pirateria informatica. Dopo avere vagliato diverse aziende, Sage ha scelto SafeNet.

### Problematica

- Proteggere il prezioso software commerciale dell'azienda.
- Unificare e automatizzare il licensing dei prodotti di Sage Schweiz.
- Separare le vendite dal ciclo per i release dei programmi e fornire la "definizione" dei nuovi prodotti (su licenza) dalla funzione ricerca e sviluppo nel reparto marketing prodotti.

### Soluzione

- Sentinel RMS

### Vantaggi

- Protezione robusta e flessibile
- Recupero delle entrate esigibili dai clienti grazie all'automazione del processo di registrazione
- Licensing unificato in tutte le linee dei prodotti
- Contenimento delle perdite di fatturato a causa di pirateria e uso non autorizzato
- Capacità di tracciare e gestire le licenze
- Maggiore soddisfazione del cliente
- Flessibilità al momento di progettare nuovi prodotti, senza coinvolgere la funzione ricerca e sviluppo
- Riassegnazione delle risorse interne - 30% delle nostre risorse amministrative potrebbe essere destinato al servizio clienti.



## La soluzione e l'implementazione

Sage ha optato per Sentinel RMS grazie alle robuste capacità in termini di attivazione e applicazione delle licenze, e inoltre alla flessibilità nel progettare nuovi prodotti al di fuori del ciclo di sviluppo (della durata di 12 mesi). Sentinel RMS offre a Sage il controllo e la visibilità in termini delle modalità di applicazione e di consumo delle proprie applicazioni.

Per l'azienda era importante che l'introduzione dei programmi software, integrati con Sentinel RMS, avvenisse con il minimo livello di interferenza per i clienti. Ha dunque deciso di avviare un'implementazione graduale. Inizialmente ha implementato Sentinel RMS in Sage Private Finance. Poiché Sage Private Finance era un nuovo prodotto, ha rappresentato l'opportunità perfetta per lanciare e testare il software nel campo, senza interferire con l'attuale base di clienti.

L'implementazione di Sage Private Finance è stata un successo, e di lì a breve Sage ha integrato Sentinel RMS in due altre linee di prodotti: Sage Start e Sage 100. In questo caso, Sage è riuscita a integrare Sentinel RMS con i sistemi di back-office e i processi relativi agli ordini e alla loro evasione.

Come ultima cosa, Sentinel RMS è stato integrato nei prodotti esistenti, ossia Sage 50 e Sage 200. Si tratta di prodotti di uso diffuso, che contano migliaia di utenti. Sage ha inoltre ampliato i sistemi amministrativi a sostegno dell'attivazione delle licenze, tramite un'interfaccia web di facile uso per i clienti.

## I vantaggi

Grazie alle capacità di Sentinel RMS, ora i modelli di Sage per il licensing sono altamente differenziati. Come afferma il Sig. Sievers, "Sentinel RMS è estremamente flessibile; i nostri clienti possono acquistare i moduli del nostro software che desiderano, in base alle loro reali esigenze". In passato, il team servizio clienti di Sage doveva generare manualmente certificati cartacei, mentre ora per i clienti è sufficiente attivare il prodotto tramite Internet. Questo processo automatizzato richiede al cliente di registrarsi, e poiché è totalmente integrato nel sistema CRM di Sage, è possibile verificare la correttezza delle informazioni digitate sulla pagina di registrazione e autocompilare il modulo.



Questa è una Versione non registrata (versione Demo) di Sage Start 2009. Potete usare questo prodotto per 53 giorni senza alcuna limitazione.



**Contatti:** Per conoscere tutte le sedi e le informazioni di contatto visitare il sito [www.safenet-inc.com](http://www.safenet-inc.com)

**Per restare in contatto con noi:** [www.safenet-inc.com/connected](http://www.safenet-inc.com/connected)

©2012 SafeNet, Inc. Tutti i diritti riservati. SafeNet e il logo SafeNet sono marchi registrati di SafeNet. Tutti gli altri nomi di prodotti sono marchi di fabbrica dei rispettivi proprietari. CS (IT) A4-7.2.12

"Ora posso concentrarmi molto di più sull'attività fondamentale. Sentinel RMS offre la protezione dai tentativi di pirateria, il licensing flessibile e il supporto che hanno consentito a Sage di fornire una migliore esperienza al cliente".

– Ingo Sievers, Direttore Marketing di Sage in Svizzera.

"Il processo di registrazione dei clienti ha rivelato importanti dati storici sul licensing e ha identificato molti clienti non registrati. Siamo riusciti ad incrementare il giro d'affari rettificando le incoerenze con questi clienti e richiedendo i pagamenti esigibili", commenta il Sig. Sievers. "È stato anche possibile riassegnare il 30% dello staff operativo alle aree del servizio clienti, grazie all'automazione del processo di attivazione e registrazione dei clienti. Ora i nostri team di vendita e assistenza clienti possono concentrarsi sulle richieste del cliente, anziché preoccuparsi delle problematiche relative al licensing".

I clienti potenziali sono anche in grado di scaricare versioni in prova del software Sage. Come conferma il Sig. Sievers, "per i clienti potenziali è molto facile scaricare versioni di prova dei nostri prodotti per 60 giorni, e poi registrarsi per l'acquisto e l'attivazione".

Sage intende implementare Sentinel EMS in futuro per proseguire l'integrazione dei sistemi di back-office e migliorare l'iter di acquisto per i clienti. È in programma un'area riservata ai clienti, in cui aggiornare i prodotti, avvalersi di speciali promozioni e usare in prova altri prodotti complementari. Sentinel EMS prevede anche un'area in cui Sage potrà gestire le licenze e le autorizzazioni con i partner e i rivenditori.

## Profilo dell'azienda

Sage fornisce una vasta gamma di soluzioni che facilitano ai clienti la gestione dei processi commerciali. I software e i servizi proposti da Sage - sia che si tratti del software finanziario per migliorare la gestione dei flussi di cassa, oppure il software CRM per consolidare rapporti redditizi con i clienti, o ancora i software destinati a Risorse umane e al Ruolo paga, utilizzati per accrescere il rendimento del personale e garantire la conformità alle normative - permettono ai clienti di gestire con maggiore efficienza l'attività e di superare le sfide dell'odierno contesto commerciale. Per ulteriori informazioni, visitare, <http://www.sage.com/ourbusiness/sageworldwide>.

## Informazioni su SafeNet

SafeNet è un'azienda leader globale nella sicurezza delle informazioni costituita nel 1983, la cui mission consiste nel proteggere le risorse di maggior valore dei propri clienti, come i dati di identità, transazionali, su comunicazioni e licenze, per l'intero ciclo di vita. Più di 25.000 clienti privati e pubblici in oltre 100 paesi affidano la sicurezza delle informazioni a SafeNet.