



KEYnote 21

DAS WIBU-MAGAZIN

Made in Germany @ Wibu-Systems

THEMEN

- Demoverionen mit CodeMeter
- Mehr Gewinn mit Upgrades
- Back Office Integration

WIBU
SYSTEMS

Inhalt

INFORMATION Russland und GUS-Länder	3
PRODUKT Demoversionen mit CodeMeter	4
KNOW-HOW Mehr Gewinn mit Upgrades	6
INFORMATION Made in Germany @ Wibu-Systems	8
INTEGRATION Back Office Integration	10
HIGHLIGHTS Neue Produkte	14
KUNDENSTORY Dataton WATCHOUT™	15
ROADSHOW Roadshow, Messen und Veranstaltungen	16

Sehr geehrte Kunden und Partner,



über neue Produkte zu lesen, ist immer interessant. Diese Ausgabe des KEYnote Magazins enthält die ersten Fotos des CmStick/C und des CmStick/T, den neuesten Produkten der CodeMeter Familie. Für Kunden, die eine batteriegepufferte Uhr im Dongle benötigen, entwickelten wir den CmStick/T („time“). Andere wünschen sich eine sehr kleine Bauform. Unsere Antwort ist der CmStick/C („compact“), der welt kleinste CmStick, funktionell identisch zu seinem großen Bruder. Jetzt ist der flexibelste und sicherste Dongle auch der kleinste.

Die Wirtschaft erholt sich weltweit; desto wichtiger ist es gerade jetzt, seine Software und sein geistiges Eigentum zu schützen, um Umsätze und Erträge zu sichern. Dieses KEYnote Magazin gibt Anregungen, wie Ihnen unsere Lösungen dabei nützlich sein können.

CodeMeter und die CodeMeter License Central ermöglichen Ihnen nicht nur, Ihre Software mit höchster Sicherheit zu schützen, sondern auch, diese mit nahezu beliebigen Lizenzmodellen anzubieten. In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie Sie die neue Lizenzoption „Maintenance Period“ einsetzen können, um Ihre Umsätze zu steigern.

„Made in Germany@ Wibu-Systems“ ist das Titelthema. Wir haben im Jahre 2010 fast 40% unseres Umsatzes in Forschung & Entwicklung investiert. Die Entwicklung unserer Hard- und Software erfolgt bewusst komplett im eigenen Haus. Für unser Prüffeld haben wir einen Prüfautomat entwickelt, mit dem wir Ihre Sonderwünsche noch flexibler und schneller realisieren können. Lesen Sie in dieser KEYnote Ausgabe, welche Möglichkeiten wir Ihnen bieten.

Einer der Punkte, in denen sich Wibu-Systems von anderen Anbietern unterscheidet, sind auch unsere „Hacker's Contests“, öffentliche Wettbewerbe zum Knacken einer geschützten Anwendung. Beim letzten Mal im November 2010 in China schaffte es keiner der 139 Teilnehmer, das Preisgeld von 100.000 RMB zu verdienen. Ihre Software vor den Piraten weltweit zu schützen ist, was wir am besten können.

In 2011 werden wir wieder auf vielen Messen und Konferenzen präsent sein. Ich werde versuchen, bei möglichst vielen Veranstaltungen dabei zu sein und würde mich sehr freuen, Sie persönlich zu treffen.

Herzliche Grüße aus Karlsruhe,

Oliver Winzenried (CEO)



Russland und GUS-Länder

Als weltweit operierendes Unternehmen bietet Wibu-Systems auf nahezu allen Kontinenten exzellente Betreuung. Kunden erhalten Hilfestellung vor Ort und kaufen die Produkte ab Lager, ohne hinderliche und zeitaufwändige Zoll- und Importformalitäten erledigen zu müssen.

Weltweit aufgestellt und in Russland lokal vertreten

Rainbow Security aus Russland ist das neueste Mitglied in der Distributoren-Familie von Wibu-Systems. Als führender Distributor von Informationssicherheits-Lösungen seit mehr als 12 Jahren übernahm Rainbow Security Ende 2009 den Vertrieb von Wibu-Systems-Produkten in Russland und den GUS-Ländern (Gemeinschaft unabhängiger Staaten). Mit einem professionellen Team von hochqualifizierten Spezialisten verfügt Rainbow Security über eine eindrucksvolle Geschäftsentwicklung und vertreibt im Bereich Informationssicherheit Spitzenprodukte für den russischen Markt.



Büro von Rainbow Security in Moskau

Russian SAPR baut auf CodeMeter

Russian SAPR (www.rusapr.ru) wechselte von einem Wettbewerberprodukt hin zu CodeMeter, um besseren Schutz und effektivere Lizenzierung der Software zu verwirklichen. Die Unternehmensgruppe entwickelt voll integrierte Lösungen für die Automatisierung technischer Konstruktion und den damit verbundenen Planungs- und Verwaltungsaufgaben. Zu den Kunden der Gruppe zählen Ingenieur- und Planungsbüros sowie Konstruktionsabteilungen von Maschinen- und Anlagebau-Unternehmen in Russland und den GUS-Ländern. Die Lösungen basieren auf der graphischen Software AutoCAD von Autodesk und integrieren vertikale Lebenszyklus-Lösungen wie Bentley Systems.

Anforderungen

Auf der Suche nach einem zeitgemäßen und verlässlichen Weg, Software zu schützen und zu lizenzieren, stellte Russian SAPR den folgenden Anforderungskatalog zusammen:

- Höchste Sicherheit des Schutzes vor Raubkopien sowie Know-how-Schutz gegen Reverse Engineering.
- Vielfältigere Funktionen gegenüber der Vorgängerversion, um neue Geschäftsmodelle umsetzen zu können.
- Großer Speicher im Dongle, einfache Lizenzzerzeugung und Übertragung, leistungsfähiger API.
- Einfache Installation.
- Zuverlässige und leistungsfähige Bereitstellung von „Floating-Licenses“ im Netzwerk.

Das Lizenzmanagementsystem. CodeMeter erfüllte die folgenden Anforderungen:

- Schutz der Software vor unlicenzierter und unbefugter Benutzung.
- Spitzentechnologie bei Verschlüsselung und Schutz, leistungsfähigen Werkzeugen und Programmier-Schnittstellen.
- Eine Anwendung kann sowohl eine lokale als auch eine Netzwerklizenz nutzen.

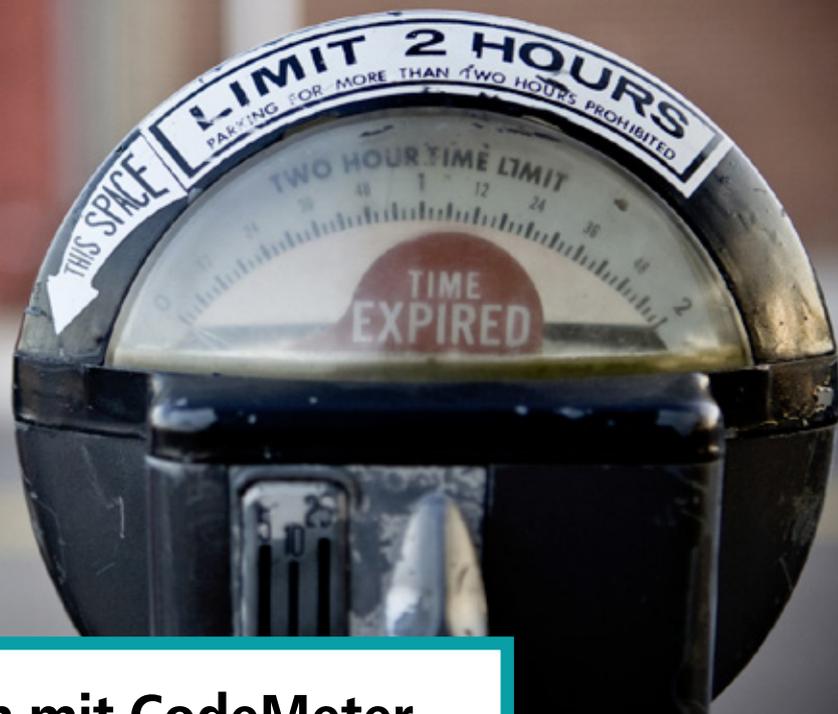
Mit CodeMeter schützt Russian SAPR erfolgreich sein Spitzenprodukt, das CAD LAP Software-Paket, und Software-Integrationen bei Bentley Systems. Zusätzlich macht CodeMeter Online-Produkt demos möglich, die vollständig und sicher vor Nachbau und dem Diebstahl sensibler Daten geschützt sind. 

Warum CodeMeter?

Nach einer gründlichen Analyse und dem Testen verschiedener Produkte auf dem Markt entschied sich Russian SAPR für Wibu-Systems und CodeMeter als Softwareschutz- und Lizenzie-



Wibu-Systems Distributoren-Team von Rainbow Security



Demoverionen mit CodeMeter

Softwareentwickler erstellen Software für unterschiedliche Betriebssysteme, sie entwickeln in unterschiedlichen Programmiersprachen; aber eines gilt immer: Mit Speck fängt man Mäuse und mit Demoverionen verkauft man Software.

Egal ob großer oder kleiner Softwarehersteller, Büro- oder Branchenanwendung—fast jeder bietet auf seiner Webseite kostenfreie Demoverionen zum Herunterladen an. Hierbei findet man zwei Ansätze:

- Eine Testversion, die voll funktionsfähig für eine begrenzte Zeit, oft 30 Tage, läuft. Nach Ablauf der Zeit läuft sie entweder nicht mehr oder nur noch mit Einschränkungen.
- Eine Demoverision, die ohne zeitliche Einschränkung einen begrenzten Funktionsumfang zur Verfügung stellt. Zum Beispiel kann man neue Projekte erstellen, diese aber nicht speichern und laden, was eine dauerhafte Benutzung praktisch unmöglich macht.

Früher mussten die Entwickler diese Versionen speziell erstellen. Mit CodeMeter ist dies so einfach, dass es keinen Grund mehr gibt, es nicht zu tun. So funktioniert es:

Lizenz ohne Aktivierung

Oft werden wir gefragt, warum wir keine einfache Checkbox „Demoverision“ im AxProtector, unserem Tool zum Schützen von Software ohne Quellcodeänderung, haben? Die Antwort ist

ganz einfach: Seit nunmehr 22 Jahren verfolgen wir das Konzept der Trennung der ausführbaren Anwendung und der Lizenz. Schon mit der ersten WibuBox im Jahre 1989 konnten Sie eine Anwendung erstellen und durch die Programmierung der Lizenz in der WibuBox entscheiden, wie die Anwendung lizenziert wird. Und Demo- und Testversionen sind hier nichts anderes.

Die Idee dahinter ist simpel: Sie schützen Ihre Anwendung einmal, z.B. mit dem AxProtector, und lizenzieren sie später so wie Sie möchten. Auch wenn Sie sich entscheiden, Demoverionen mit eingeschränktem Funktionsumfang zu verwenden, Sie schützen Ihre Software nur einmal: Mit dem IxProtector schützen Sie Ihre Anwendung auf Funktionsebene. Eine Demo Lizenz enthält dann keine Lizenzen für die separat geschützten Funktionen, während die Volllizenz diese enthält.

Falls Sie eine Testversion in großen Mengen streuen möchten, die jeder verwenden können soll, dann müssen Sie dazu nicht jedem potenziellen Kunden einen Dongle schicken. Hier können Sie CodeMeterAct, unsere rein softwarebasierte Lösung einsetzen. Dabei wählen Sie zwischen

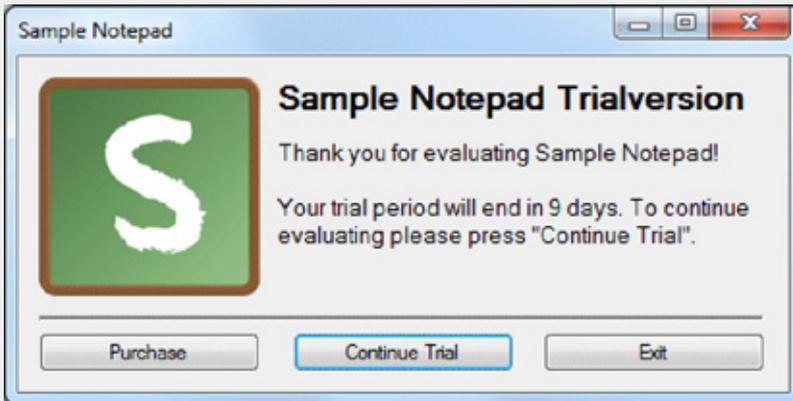
einer Freischaltung pro Kunde oder einer generellen „ungebundenen Lizenz“. Die ungebundene Lizenz kann auf jedem beliebigen Rechner ohne Freischaltung eingespielt werden, aber nur genau einmal. D.h. nach Ablauf der 30 Tage muss der Kunde einen neuen frischen Rechner verwenden oder er kauft die Software.

Automatische Aktivierung

Im Falle einer Freischaltung pro Kunde erhält der Tester eine individuelle Lizenz von Ihnen. Dies kann über eine Registrierungsseite mit Anbindung an die CodeMeter License Central automatisiert werden. Ihre Registrierungsseite verschickt dann zum Beispiel das Ticket an die vom Tester angegebene E-Mail-Adresse. Damit wissen Sie, zumindest zu diesem Zeitpunkt, dass diese korrekt ist und können so mit dem potenziellen Kunden in Kontakt treten.

Zeitliche Limitierung

Um zeitlich limitierte Lizenzen zu erzeugen, können Sie die Usage Period oder die Expiration Time verwenden. Die Expiration Time ist eine feste Zeit, die Sie beim Erzeugen der Lizenz vorgeben. Bei einer Aktivierung pro Kunde ist dies eine gute



Option, aber bei einer ungebundenen Lizenz? Hier bietet es sich an, die Usage Period zu verwenden. Hier geben Sie kein festes Enddatum vor, sondern legen eine Zeitspanne ab dem ersten Test fest. D.h. die 30 Tage Testzeitraum beginnen mit dem ersten Start der Software auf dem entsprechenden Rechner.

Es kann durchaus sinnvoll sein, beides zu setzen. Eine Usage Period von 30 Tagen und ein Ablaufdatum in einem halben Jahr ab Veröffentlichung dieser Version. Damit können Sie sicherstellen, dass Kunden nicht mehrere Jahre später alte Demo- und Testversionen „ausgraben“. Ihr potenzieller Kunde soll ja immer die aktuelle und damit auch Ihre beste Version testen.

Falls ein potenzieller Kunde die Software länger als 30 Tage testen möchte, dann erstellen Sie eine neue Lizenz. Sie müssen die Anwendung dazu nicht verändern und der Kunden muss diese nicht neu installieren.

Eingeschränkte Versionen

Eine Demoversion, die zwar eingeschränkt ist, aber nie abläuft kann ebenfalls problemlos realisiert werden. Sie erstellen eine Lizenz ohne Ablaufdatum, welche nur die Funktionen der Demoversion enthält. Die volle Lizenz enthält später mehr Funktionen.

Warum sollten Sie bei einer Demoversion überhaupt CodeMeter oder CodeMeterAct einsetzen? Durch die starke Verschlüsselung des AxProtectors ist dann auch Ihre Demoversion sicher gegen Reverse Engineering geschützt. Speziell für Anwendungen in .NET oder Java ist dies essenziell, wenn Sie nicht Open Source Anwendungen herausgeben wollen. Aber auch für native Anwendungen ist ein sicherer Schutz gegen Reverse Engineering wichtig, um Ihr geistiges Eigentum zu schützen.

Der „Jetzt Kaufen“-Button

Was passiert, wenn die Lizenz abgelaufen ist? Oder wenn der potenzielle Kunde eine gesperrte Funktion anklickt? Die geschützte Anwendung zeigt dann die Aufforderung zum Kaufen der Lizenz. Im Falle einer automatisch mit dem Ax-Protector geschützten Software kann diese die Usermessage DLL aufrufen. Diese DLL können Sie an Ihre Bedürfnisse anpassen, um so individuell auf Fehlerzustände zu reagieren. Wir bieten Ihnen hier schlüsselfertige Beispiele in vielen verschiedenen Programmiersprachen.

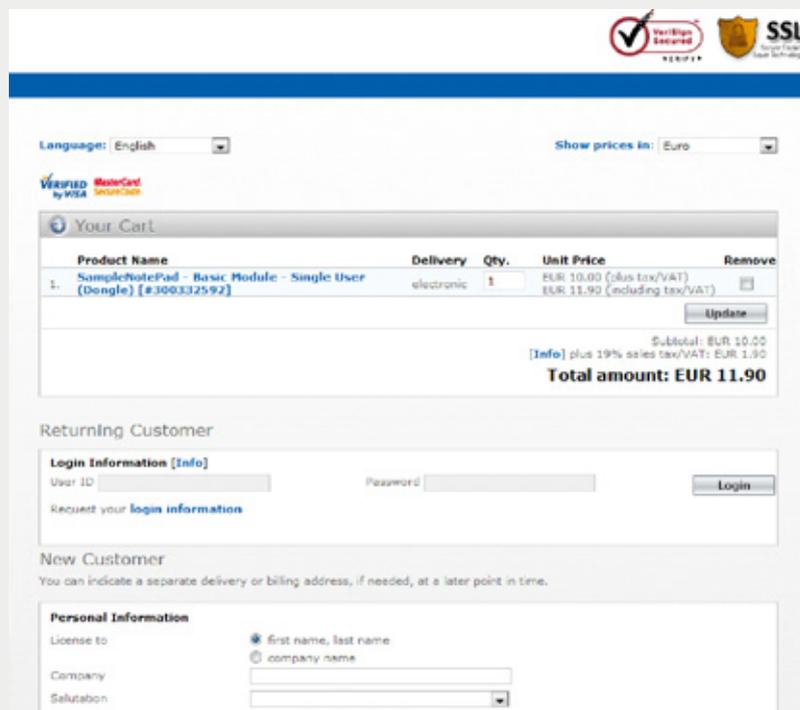
Lohnen sich Demo- und Testversionen?

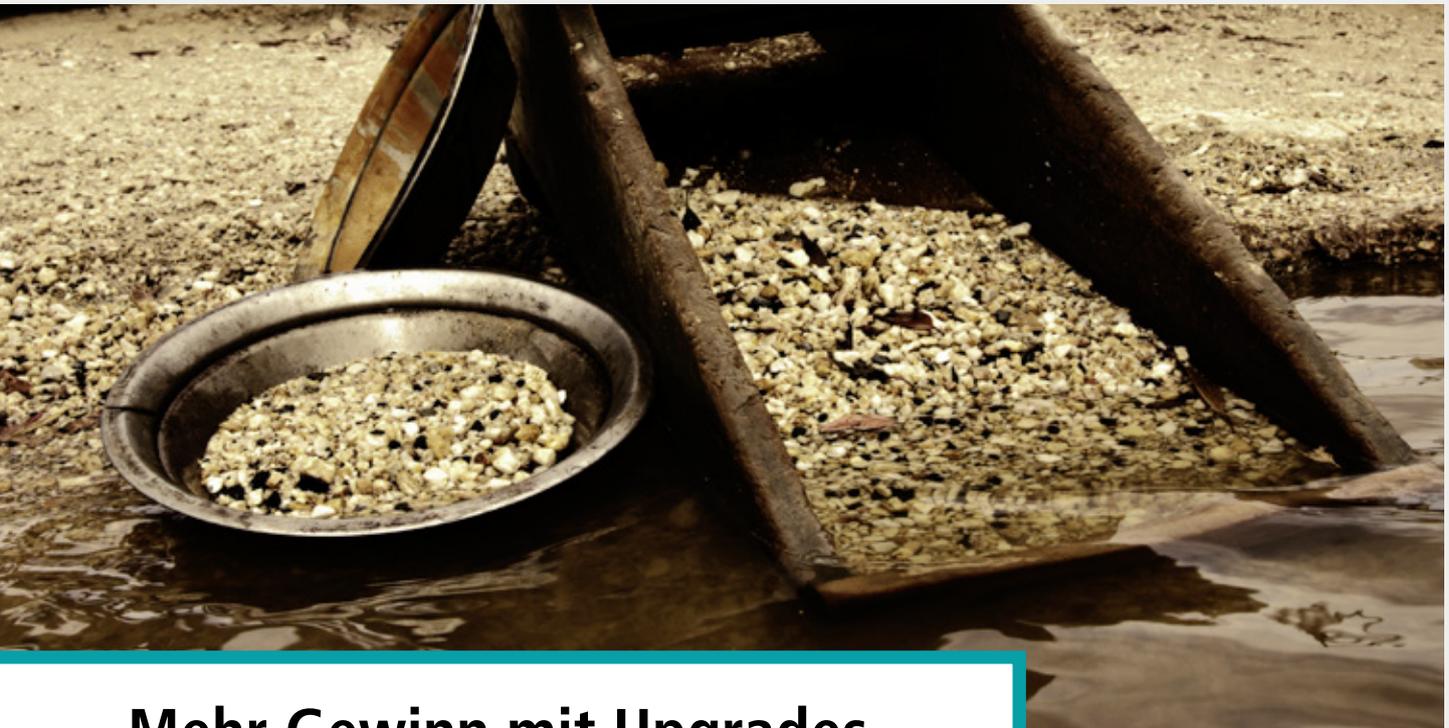
Die klare und deutliche Antwort ist ja. Beide, sowohl Demo- als auch Testversionen, helfen Ihnen, mehr Lizenzen zu verkaufen. Abhängig

vom Produktpreis sollten Sie entscheiden, ob Sie eine Lizenz ohne Aktivierung verteilen möchten oder jeden Kunden individuell aktivieren möchten. Bei einer preiswerten Software wird vermutlich kein Kunde seinen Rechner alle 30 Tage neu formatieren, um Ihre Testversion immer wieder nutzen zu können. Bei einer Software, die 10.000 € kostet, ist dies aber eine existierende Bedrohung. In diesem Fall ist eine Aktivierung pro Kunde die bessere Lösung.

Je nach Anzahl der erstellten Testlizenzen können Sie dies manuell erledigen oder mittels der CodeMeter License Central automatisieren. Auch hier bieten Ihnen CodeMeter und CodeMeterAct wieder volle Flexibilität. Sie können die komplette Registrierung in die Usermessage DLL verlagern. Dann erfolgt alles „Aus einem Guss“, direkt in Ihrer Software. Oder Sie lassen den Kunden die Aktivierung per Web durchführen und schicken ihm einen Freischaltcode, wir nennen dies Ticket, per E-Mail. Im zweiten Fall hat Ihr Marketing die gültige E-Mail-Adresse des potenziellen Kunden.

Egal, welche Version Sie bevorzugen, Demo- oder Testversion, mit oder ohne Aktivierung, in Ihrer Software oder per Web: CodeMeter und CodeMeterAct helfen Ihnen, mehr Lizenzen zu verkaufen. Durch die Flexibilität von CodeMeter und CodeMeterAct ist es auch unkompliziert, zwischen verschiedenen Strategien zu wechseln, diese zu testen und damit Ihr persönliches Optimum zu finden.





Mehr Gewinn mit Upgrades

Jeder Vertriebsprofi weiß, dass es um ein Vielfaches einfacher ist, einem bestehenden Kunden etwas zu verkaufen, als einen neuen zu finden. In vielen Kalkulationen, zum Beispiel der Provision für den Verkäufer, geht man sogar soweit, den „Lifetime Value“ eines Kunden zu betrachten, mit dem Wissen, dass dieser deutlich höher liegt als der Wert des Erstauftrags. Im Softwaregeschäft ist dies nicht anders: Die erfolgreichsten Unternehmen erzielen höhere Gewinne durch Update- und Supportverträge als durch das Erstgeschäft. Betrachtet man die totalen Vertriebskosten, dann ist es deutlich preiswerter, einem bestehenden Kunden etwas zu verkaufen; ein weiterer Vorteil.

Ein Software Upgrade sollte die drei folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- 1) Schutz der Upgrades gegen Raubkopien
- 2) Einfache Installation beim Kunden
- 3) Einfache Erstellung für den Hersteller

Glücklicherweise vereinfacht CodeMeter all dies. Ein neues Feature, welches wir gerade veröffentlichten, macht es noch leichter. Sie werden sich fragen, wie Sie es bisher ohne CodeMeter realisieren konnten. Doch lesen Sie weiter.

Schutz von Upgrades

Obwohl Lizenzen mit CodeMeter sehr einfach nachträglich beim Kunden änderbar sind, ist dies nicht selbstverständlich, wie viele andere Dongles zeigen. So stehen Hersteller, die sich für einen anderen Dongle entschieden haben,

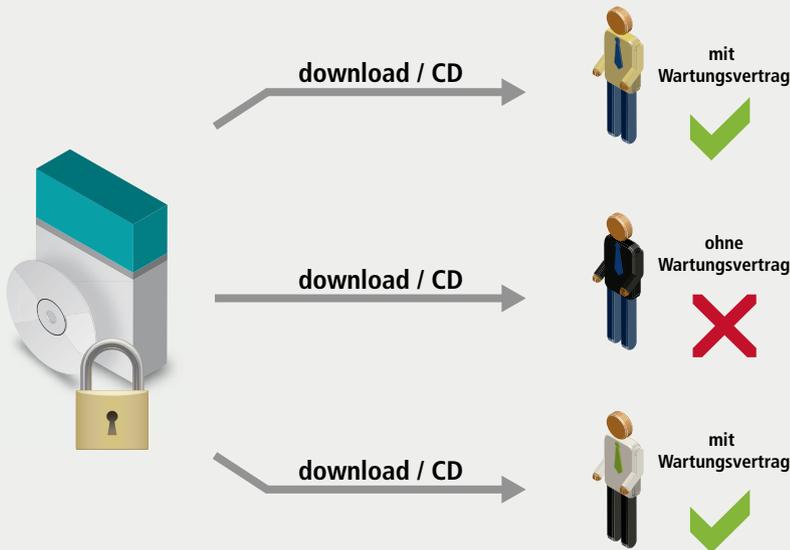
oft beim nächsten Release vor dem Problem: Entweder die Software ungeschützt schicken oder neue Dongles kaufen. In beiden Fällen hat der Hersteller Gewinneinbußen, entweder durch die Kosten für die neuen Dongles oder den Verlust durch Raubkopien.

Die gute Nachricht ist: CodeMeter bietet mehrere Möglichkeiten, die Lizenzen beim Kunden zu erweitern. Für wenige Lizenzen pro Jahr eignet sich die dateibasierte Remote-Programmierung, für größere Anzahl an Lizenzen die CodeMeter License Central.

Um ein Lizenzupdate von Hand durchzuführen, erzeugt der Anwender mit dem CodeMeter Kontrollzentrum eine Remote Context Datei. Mittels dieser Datei erzeugen Sie eine Remote Update Datei, welche der Anwender einspielt.

Und das Schöne dabei ist: Dies funktioniert sowohl mit dem CodeMeter Dongle, dem CmStick, als auch mit einer CodeMeterAct Lizenzdatei. In vielen Fällen ist dieses Vorgehen ausreichend. Als Hersteller mit tausenden von Kunden wollen Sie das Lizenzupdate natürlich automatisieren.

Sie können den Prozess vereinfachen, indem Sie das Lizenzupdate per API in Ihre Software einbauen und die Remote Update Datei automatisch auf Ihrem Server erzeugen lassen. Dies vereinfacht das Leben für den Anwender, bedeutet aber zuerst viel mehr Aufwand für Ihre Entwickler.



CodeMeter License Central betritt die Bühne

Seit 2008 bietet Wibu-Systems die CodeMeter License Central Internet Edition an, die diesen Prozess automatisiert. Die License Central ist ein Werkzeug zum Erstellen, Verwalten und Ausliefern von Lizenzen. Über Webservices kann das Abholen von Lizenzen einfach per SOAP und XML in Ihre Software integriert werden. Mit dem Activation Wizard bietet Wibu-Systems Ihnen ein schlüsselfertiges Beispiel.

Version	Feature Code	Binary view
1	1	[00000001]
2	2	[00000010]
3	4	[00000100]
4	8	[00001000]
5	16	[00010000]
6	32	[00100000]

Über Webservices können auch Ihr Webshop und Ihr ERP-System an die CodeMeter License Central angebunden werden. So können Sie den kompletten Update Prozess automatisieren. Sie bieten in Ihrer Software einen „Upgrade Now“-Button an. Dieser führt den Anwender auf Ihren Webshop. Er kauft das Upgrade; die CodeMeter License Central erstellt die Lizenz im Hintergrund und Ihre Software holt diese automatisch ab. Mit der CodeMeter License Central ist dies innerhalb von wenigen Tagen, wenn nicht gar Stunden implementiert.

Downgrade-Recht

Nehmen wir an, Sie haben Version 5 im Markt und sind dabei, Version 6 zu veröffentlichen. Nun gibt es genauso viele Gründe dafür wie dagegen, ob der Kunde nach einem Upgrade die alte Version weiterhin verwenden darf. Egal wie Sie sich entscheiden, mit dem Feature Code können Sie beides realisieren.

Beim Schützen Ihrer Anwendung mit dem AxProtector können Sie neben dem Product Code einen Feature Code eingeben. Dieser wird in einer Feature Map in der Lizenz gespeichert, wobei jedes Bit dieses 32-Bit Wertes für eine Version steht.

In der Feature Map definieren Sie, welche Versionen der Anwender verwenden darf. Zum Beispiel wollen Sie zur Version 6 das Downgrade-Recht für Version 4 und 5 vergeben. D.h. Sie setzen die drei Bits der Feature Map für die drei Versionen, binär 00111000; dezimal ergibt dies 56 (8 + 16 + 32). Jede Version Ihrer Software sucht nun beim Starten nach einem passenden Feature Code. Ist dieser in der Feature Map enthalten, dann startet die Software, sonst nicht.

Nun hat der Anwender eine Lizenz, die für Version 4, Version 5 oder Version 6 verwendet werden kann. Das funktioniert natürlich auch mit Netzwerklicenzen. Falls der Kunde 10 Lizenzen besitzt, kann er zum Beispiel entweder achtmal Version 6, zweimal Version 5 und keine Version 4 oder zweimal Version 6, sechsmal Version 5 und zweimal Version 4 starten. Es dürfen maximal 10 beliebige Versionen gleichzeitig gestartet werden.

Die Einführung der Maintenance Period

Ein herausragendes neues Feature, das wir in CodeMeter eingebaut haben, ist die neue Product Item Option „Maintenance Period“, die mit Firmware 1.18 und CodeMeter 4.30 verfügbar ist. Viele Hersteller verkaufen ihre Software inklusive Wartung und Upgrades. Der Kunde schließt einen Vertrag, meist über ein Jahr, in dessen Rahmen er Upgrades erhält. Vor der Einführung der Maintenance Period war dieser Prozess aufwändig. Bei jedem Upgrade musste geprüft werden, welcher Kunde sich noch in der Wartung befindet und dessen Lizenzen mussten erweitert werden.

Die Maintenance Period vereinfacht dies auf geniale Art und Weise: Sie setzen beim Schützen der Software das Release-Datum. Wenn Sie die Lizenz generieren, setzen Sie die Maintenance Period, die in der CmAct Lizenzdatei oder dem CmStick gespeichert wird. Sie können Anfang und Ende oder nur Ende setzen.

Nehmen wir an, Sie haben einen Anwender mit einem Vertrag vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011. Sie setzen das Ende der Maintenance Period also auf den 31.12.2011. Wenn Sie nun eine Version am 15.03.2011 veröffentlichen, dann setzen Sie hier das Release-Datum auf diesen Tag. Da dies innerhalb der Maintenance Period des Anwenders liegt, kann dieser das Upgrade ohne Lizenzerweiterung sofort verwenden.

Anwender, die keinen Wartungsvertrag haben, müssen das Upgrade kaufen und erhalten dann eine Lizenzerweiterung. Ist der Wartungsvertrag ausgelaufen, dies wäre zum Beispiel bei einem Release in 2012, dann kauft der Anwender einen neuen Wartungsvertrag, Sie ändern das Enddatum der Maintenance Period und die Software läuft. Lizenzerweiterungen sind so zukünftig direkt an den Erwerb einer Lizenz oder eines Wartungsvertrags gekoppelt. Das Verteilen dieser Lizenzerweiterung können Sie mit der CodeMeter License Central einfach realisieren und automatisieren.

Die Software läuft übrigens auch noch nach dem Enddatum der Maintenance Period. Sie prüft nur, ob das Release-Datum innerhalb des Zeitintervalls liegt. Falls die Lizenzen zusätzlich ablaufen sollen, dann können Sie dies mit dem Ablaufdatum realisieren. Natürlich ist die Maintenance Period mit jeder anderen Lizenzoption, wie Ablaufdatum und Lizenzanzahl, kombinierbar.



Made in Germany @ Wibu-Systems

Forschung und Entwicklung erfolgen genauso wie der Endtest der Produkte ausschließlich am Wibu-Systems Hauptsitz in Karlsruhe. Outsourcing dieser wichtigen Aktivitäten kommt nicht in Frage. Dieses Bekenntnis zur Eigenfertigung und zum Standort Deutschland ist keineswegs altmodisch, sondern gibt Ihnen signifikante Vorteile.

Immer besser werden

Niemand ist perfekt, ein Produkt auch nicht. Wir wollen unserem Anspruch „Perfection in Software, Document, Media and Access Protection“ gerecht werden. Unsere Produkte und Leistungen unterziehen wir einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP). Unser Qualitätsmanagementsystem, von LRQA nach ISO 9000:2008 zertifiziert, unterstützt unsere Mitarbeiter dabei. Deren Antrieb ist die Begeisterung für exzellente Lösungen und wirklich nützliche Funktionen. Die wirtschaftliche Unabhängigkeit von Wibu-Systems ermöglicht es uns, mit Kontinuität an langfristigen Zielen und Visionen festzuhalten. Ihr Vorteil unserer Kontinuität ist langfristige Verfügbarkeit, bewiesen in mehr als 20 Jahren.



Teams in der Entwicklung

Bei der Software setzen wir auf testgetriebene

Entwicklung (TDD), tägliche Generierung mit automatischen Tests und kontinuierlicher Integration. Kleine Teams, in denen mehrere Entwickler jedes Stück Code beherrschen, arbeiten auf unterschiedlichen Gebieten: Laufzeitumgebungen, Schutztechnologien, also Ax-/IxProtectoren für die unterschiedlichsten Betriebssysteme und Sprachen und Backendsysteme wie die License Central. Ihre Vorteile sind stabil funktionierende Lösungen und schnelle Reaktion auf Ihre neuen Wünsche.

Einblick in unser Prüffeld und Fertigung kundenspezifischer Teile

Alle CmSticks, WibuBoxen sowie die CmCard/SD und CmCard/CF werden ultraschallgeschweißt mit hochwertigen Maschinen von Sonotronic. Ihre Vorteile sind extrem robuste Standardprodukte und die kurzfristige Lieferung kundenspezifischer Varianten in Sonderfarben. Individuelle Aufkleber oder Lasergravuren sind ebenso möglich. Hier verwenden wir Labeldrucker und Industrie-Faserlaser von CAB.



Sonotronic Ultraschall-Schweißgerät

Robuste Metallgehäuse mit computergesteuertem Klebprozess

Die Metallgehäuse der CmSticks sind extrem robust: kleines stabiles LED-Fenster, große Fläche für Aufkleber oder Laserbeschriftung, da die Prüfzeichen seitlich gelasert sind. Der Kleber wird reproduzierbar, kontur- und mengengenau



Hermes Labeldrucker mit Applikator von CAB



2D-Labeldrucker von Intermec, individuelle Einzelverpackung und gelabelte CmSticks und Wibuboxen.



CNC gesteuerter Kleberdispenser von Datron für CmStick Metallgehäuse



Roboterarm des vollautomatischen Prüf- und Kennzeichnungsautomats mit CodeMeter CmCard/CF

computergesteuert aufgetragen. Der Prozess, entwickelt mit Profis der Klebstoffhersteller, gewährleistet, dass Sie langlebige hochrobuste Produkte erhalten.

Vollautomatischer Prüf- und Kennzeichnungsautomat

CmSticks und Wibuboxen für USB, CmCard/ μ SD, /SD und /CF werden in unserem Prüfautomat getestet, laserbeschriftet und wahlweise vorprogrammiert oder mit Daten versehen. Die Teile werden je nach Variante als Schüttgut oder in Trays über Stapelmagazine zugeführt und von einem SCARA-Roboter zum jeweiligen Prüfsockel, zur Lasereinheit und zur Ausgabe der Fertigteile transportiert.

Jedes einzelne Produkt und jede Verpackung wird mit einem 2D-Matrixcode versehen. Sie erhalten höchste Rückverfolgbarkeit des Produkts und die Möglichkeit der individuellen Kennzeichnung und Programmierung. Ab Q2/2011 sollen die meisten Produkte hier endgetestet werden. Die bisherigen halbautomatischen Testplätze bleiben für „Exoten“ und Mustertests erhalten.

Hardwaretest und Qualifizierung

Neben entwicklungsbegleitenden Tests und internen Freigabeprozessen lassen wir Tests von

akkreditierten Laboren durchführen, wie dem VDE Test- und Zertifizierungsinstitut oder SGS. Tests umfassen Temperatur- und Klimatests, Tests auf enthaltene Stoffe nach REACH und ElektroG (ROHS), Tests für Anwendersicherheit vom VDE und von UL sowie EMV-Tests nach verschiedenen internationalen und nationalen Normen. Ihr Vorteil ist problemloser Einsatz auf der ganzen Welt und Rechtssicherheit in Haftungsfragen.



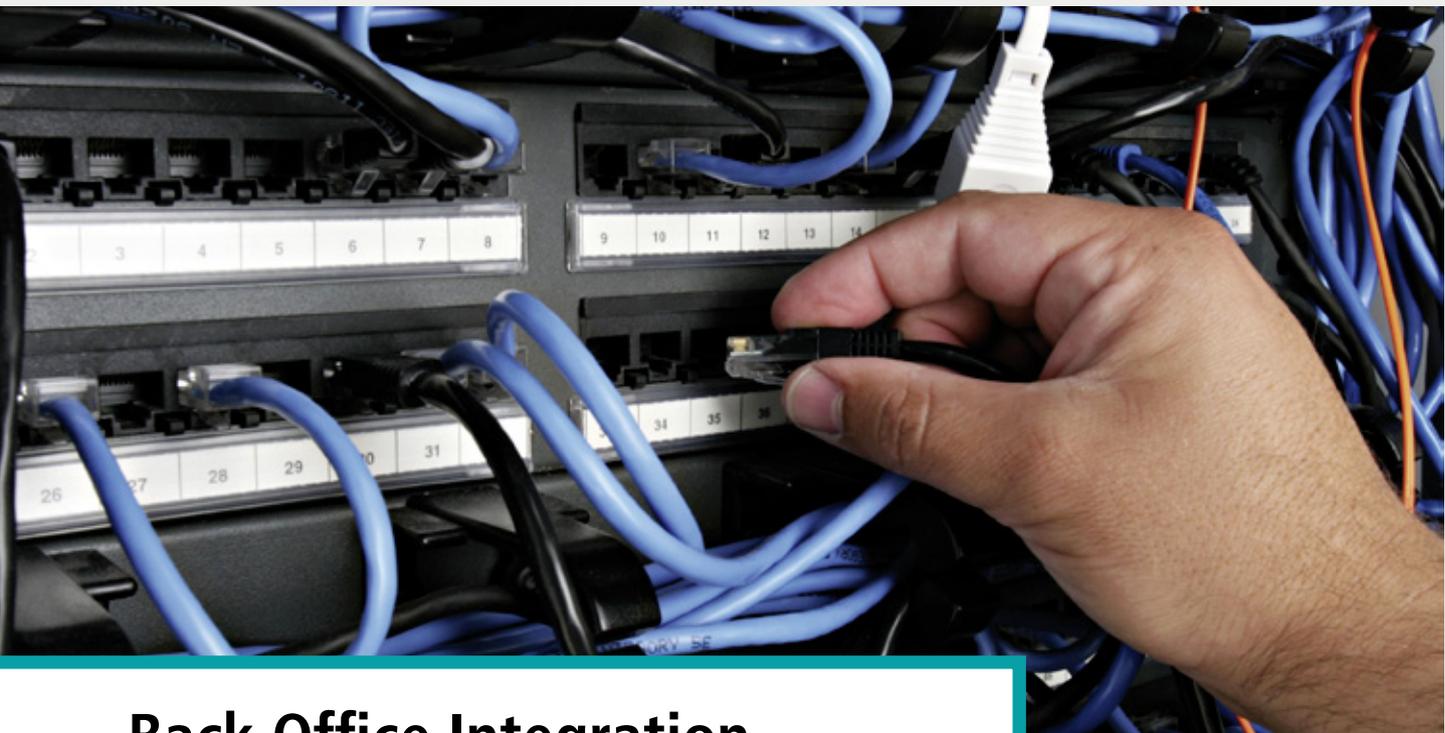
Produktionskapazitäten

Durchsatz pro Monat im Einschichtbetrieb, der sich auf ein Mehrfaches steigern läßt:

WibuBox:	100.000 Stück
CmStick:	100.000 Stück
CmStick/M:	50.000 Stück
CmCard:	40.000 Stück



Beispiele kundenspezifischer CmSticks mit individuellem Gehäuse, Farbe und Lasergravur



Back Office Integration

Der Lebenszyklus einer Software beginnt mit der ersten Idee. Während der Entwicklung der Anwendung wird der Schutz gegen Raubkopien und gegen Reverse-Engineering implementiert. Nachdem dies geschehen ist, beginnt der Verkauf der Anwendung. Und spätestens hier betritt die CodeMeter License Central die Bühne. Die CodeMeter License Central ist unser datenbankbasiertes Werkzeug zum Erstellen, Verwalten und Ausliefern von Lizenzen.

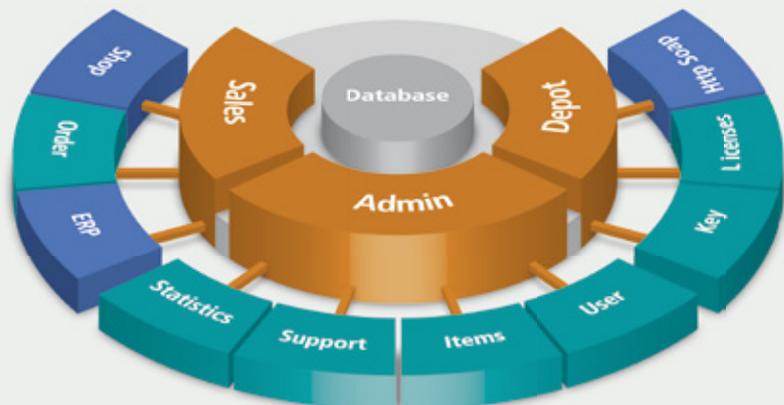
Die CodeMeter License Central wird von mehreren verschiedenen Benutzergruppen verwendet: Der Verkäufer verkauft Lizenzen, der Software-Entwickler und der Produktmanager definieren die Produkte, der Supporter benötigt Informationen über die gelieferten Lizenzen und erstellt gegebenenfalls Ersatzlizenzen, der Controller erzeugt Statistiken, der Administrator verwaltet die Benutzer, die auf die CodeMeter License Central zugreifen, und der Anwender holt die erzeugten Lizenzen ab.

Wir haben die Schnittstellen für diese Benutzer in drei grundlegende Bereiche unterteilt. Das Sales Interface zum Verkaufen, das Depot Interface zum Abholen und das Admin Interface für alle weiteren Tätigkeiten. Alle drei Interfaces stellen wir Ihnen als fertige Weboberfläche (in PHP auf einem Apache Server) und als Webservice zur Integration in eigene Anwendungen zur Verfügung. Sie können selbst wählen, welche Version Sie bevorzugen.

Das Admin Interface

Meistens wird das Admin Interface „wie es ist“ als Weboberfläche verwendet. Der Software-Entwickler und der Produktmanager definieren, welche CodeMeter-Eigenschaften (Firm Code,

Product Code und Optionen) sich hinter welchem Verkaufsprodukt verbergen. Dabei wird in der CodeMeter License Central die gleiche Artikelnummer, Materialnummer oder Teilenummer verwendet wie im ERP-System. Eine spätere



Zuordnung eines Produktes im ERP-System zu einer Lizenz in der CodeMeter License Central ist damit schnell erledigt.

Komplette neue Funktionalitäten werden dabei vom Software-Entwickler in die Software integriert und mit den entsprechenden CodeMeter-Eigenschaften verbunden. Neue Lizenzmodelle von bestehenden Funktionen werden vom Produktmanager in der CodeMeter License Central ergänzt. Hier ist kein Eingriff in den Quellcode mehr notwendig, ganz nach dem Prinzip, die Software einmal zu schützen und später über die Lizenzierung zu entscheiden.

Dem Controller und dem Supporter steht ebenfalls eine fertige Weboberfläche zur Verfügung. Diese Funktionen werden aber auch gerne in das bestehende CRM-System über die Webservices integriert.

Sales Interface

Während das Admin Interface meist als fertige Weboberfläche verwendet wird, wird das Sales Interface in vielen Fällen angepasst und in die bestehende Landschaft integriert. Auf der einen Seite sind dies Integrationen in das ERP-System und einen Online Shop, auf der anderen Seite sind dies angepasste Benutzeroberflächen für den Sachbearbeiter.

Automatische Integration

Die CodeMeter License Central umfasst eine einfache Webservice-Schnittstelle für die Integration in ein externes System. Ein Connector verbindet das externe System mit der CodeMeter License Central. Diese nimmt die Anfrage entgegen, wandelt diese für den Webservice um und schickt die Antwort an das externe System zurück. Die zur CodeMeter License Central ge-

ERP Artikelnummer	Artikelnummer in der LC	Beschreibung
SNP-201-000-01-S-000	SNP-201-000-01-S-000	Sample Notepad Grundmodul, Single User
SNP-201-000-01-S-010	SNP-201-000-01-S-010	Sample Notepad Grundmodul, Zeitliche Lizenz
SNP-201-000-01-F-000	SNP-201-000-01-F-000	Sample Notepad Grundmodul, Floating Netzwerklizenz
SNP-201-001-01-S-000	SNP-201-001-01-S-000	Sample NotepadFontmodul, Single User
SNP-201-001-01-S-010	SNP-201-001-01-S-010	Sample NotepadFontmodul, Zeitliche Lizenz
SNP-201-001-01-F-000	SNP-201-001-01-F-000	Sample NotepadFontmodul, Floating Netzwerklizenz

schickten Daten enthalten die Anmeldeinformationen (Benutzername und Passwort) und die Bestelldaten.

Um sich gegenüber der CodeMeter License Central zu authentifizieren, meldet sich der Connector bei der CodeMeter License Central an. Sehr häufig wird dabei ein fester Account für den Connector angelegt und die Anmeldeinformationen werden fest im Connector hinterlegt. Nicht nur der Connector und die CodeMeter License Central authentifizieren sich, der Connector überprüft auch die Anfrage vom externen System. Diese Überprüfung ist stark abhängig von den Möglichkeiten des externen Systems. So kann dies eine zertifikatsbasierte Lösung sein oder eine Überprüfung der IP-Adresse des Absenders.

Der zweite Bestandteil der Anfrage ist die Bestellung. Diese beinhaltet die Auftragsnummer, die Kundennummer und alle verkauften Artikel. Zusätzliche Daten können in einem Kommentarfeld gespeichert werden.

Die Artikelnummern in der CodeMeter License Central sind in der Regel identisch zu den Artikelnummern im externen System (siehe Tabelle).

Natürlich müssen die Artikelnummern im ERP-System nicht mit den Artikelnummern in der CodeMeter License Central übereinstimmen;

dennoch ist es einfacher zu verwalten, wenn diese identisch sind. Jeder Artikel aus dem ERP-System wird genau einmal in der CodeMeter License Central angelegt. Der Screenshot zeigt ein Beispiel für die Floating Netzwerklizenz.

Beachten Sie, dass hier der Parameter License Quantity gesetzt ist. Der Parameter ist auftragspezifisch (Order Specified OS = Yes). Das ERP-System übergibt diesen Parameter mit der Bestellung. Alternativ, falls Sie eine 5er-, eine 10er- und eine 20er-Lizenz als einzelne Produkte in Ihrem ERP-System haben, legen Sie drei passende Artikel in der CodeMeter License Central an. Einen mit einer License Quantity von 5, den zweiten mit 10 und der dritten mit 20.

Die Integration des Webservices können Sie problemlos selbst erledigen. Natürlich bietet Wibu-Systems dies auch als Professional Service an. Wir implementieren nach Ihren Anforderungen einen Connector, den Sie lediglich aufrufen. Aktuell sind Connectoren für SAP, Microsoft Sharepoint, Digital River (element 5 und share*it!), Salesforce.com und den Cleverbridge Online Shop verfügbar.

Angepasstes Benutzeroberfläche

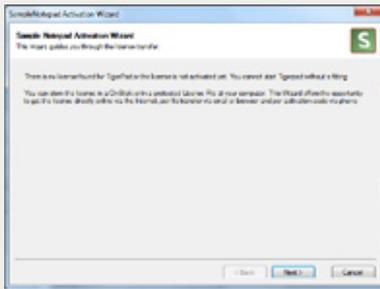
Mit der CodeMeter License Central können Sie bequem Verkäufe von Hand anlegen. Falls Sie kein externes System angebunden haben, dann benötigen Sie diese Funktionalität. Natürlich sind die Geschäftsprozesse für jeden Hersteller mehr oder weniger unterschiedlich. Daher bieten wir ein Webservice-Interface, an welches Sie eine eigene Benutzeroberfläche andocken können. Sie können diese als native Anwendung, als ASP.NET-Anwendung oder als PHP-Oberfläche implementieren. Die Schnittstelle ist so einfach, dass dies meist in wenigen Stunden erledigt ist.

Nehmen wir an, Sie haben kein externes System und möchten eine eigene Benutzeroberfläche haben. Sie können dann die verfügbaren Produkte anzeigen und nach Ihren Wünschen gruppieren.

Bestimmte Zuordnungen, wie zum Beispiel Bit 32 der Feature Map steht für Schulversion, können Sie damit individuell umsetzen.

License Details					
Item Id	SNP-201-001-01-F-000				
Name	SampleNotePad - Font Module - Floating User (Dongle)				
Status	active				
Licensing System					
CodeMeter FirmCode: 10	Activation Count: 1				
License Entries					
Product Code	Action	Option	Operation	Value	OS
201001	Add	ProductText	Set	SampleNotePad - Font Module - Floating User	N
		FeatureMap	Set	0x00000001	N
		LicenseQuantity	Set	0	Y
		FirmAccessCounter	Set	1	N
		FirmItemText	Set	Sample Company	N

Produktkonfiguration



Sie entscheiden, ob Ihr Sachbearbeiter die Produkte mit Checkboxes zusammenklickt oder die Artikelnummer manuell erfasst.

Nach Abschluss des Verkaufsprozesses liefert die CodeMeter License Central ein Ticket. Mit diesem Ticket kann der Kunde die Lizenz über das Depot Interface abholen. Natürlich kann das Depot Interface auch in Ihre Benutzeroberfläche für den Sachbearbeiter integriert werden.

Depot Interface

Die CodeMeter License Central umfasst sechs Wege, wie eine Lizenz über das Depot Interface abgeholt werden kann:

- 1) Direkt von Ihrer Software (per API)
- 2) Direkt über eine Webseite
- 3) Mittels Datei über eine Webseite
- 4) Per E-Mail
- 5) Per Telefon (Telefonische Aktivierung von CodeMeterAct)
- 6) Integriert in Ihre eigene Oberfläche

Abholen per API

Analog zum Connector auf der einen Seite bietet die CodeMeter License Central auf der anderen Seite ein Gateway zum Abholen von Lizenzen. Das Gateway erhält eine Remote Context Datei und das Ticket und liefert eine Remote Update Datei zurück.

Dies klingt sehr technisch und sehr komplex, ist es aber nicht. Sie können dazu unseren Activation Wizard verwenden. Diesen erhalten Sie als Quellcode-Beispiel, um ihn einfach an Ihre Wünsche und Ihr Design anzupassen. Sie geben dann noch die IP-Adresse Ihrer CodeMeter License Central an und das war es schon. In einem Dialog wird das Ticket des Kunden abgefragt und der Rest geschieht automatisch.

Zuerst erzeugt der Activation Wizard einen Fingerabdruck des Rechners (im Falle des softwarebasierten Schutzes CodeMeterAct) oder einen Fingerabdruck des Dongles (im Falle von CodeMeter). Diesen Fingerabdruck nennen wir Remote Context Datei. Sie enthält die Seriennummer des Dongles, eine eindeutige ID des Rechners (im Falle von CodeMeterAct) und die aktuell bereits vorhandenen Lizenzen.

Als nächstes bekommt das HTTP-Gateway die Anfrage des Activation Wizards und leitet diese an die CodeMeter License Central weiter. Die CodeMeter License Central überprüft, ob dieses Ticket bereits abgeholt wurde. Falls das Ticket noch „offen“ ist, erzeugt es die Lizenz. Diese kann nur auf dem passenden Rechner oder in den passenden Dongle eingespielt werden.

Diese gelieferte Lizenz nennen wir Remote Update Datei. Das Gateway liefert diese Datei nun an den Activation Wizard zurück.

Schlussendlich spielt der Activation Wizard die Remote Update Datei ein. Schon ist die Lizenz aktiviert, egal ob Sie sich für die softwarebasierte Lösung CodeMeterAct, die donglebasierte Lösung CodeMeter oder für beides gleichzeitig entschieden haben.

Direkt per Webseite

Ein alternativer Weg, um die Lizenz abzuholen, ist über eine Webseite. Der Anwender geht auf die entsprechende Seite und gibt das Ticket ein. Die Webseite zeigt dann alle enthaltenen Lizenzen an und bietet dem Anwender die Möglichkeit, diese direkt auf seinen angeschlossenen CodeMeter Stick oder in die passende Lizenzdatei auf diesem Rechner zu übertragen.

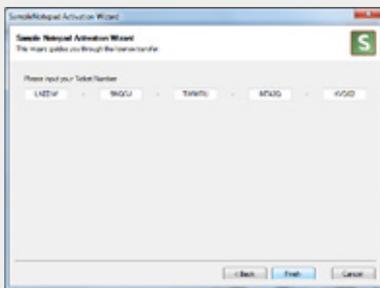
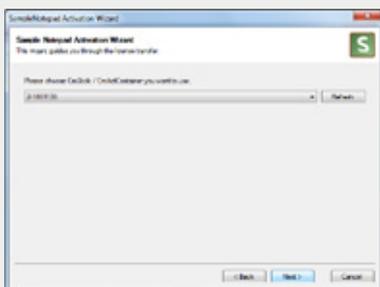
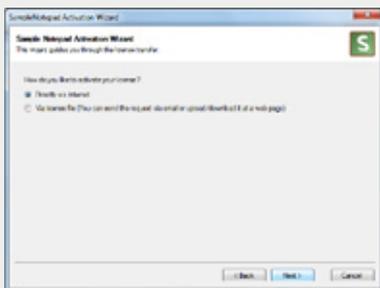
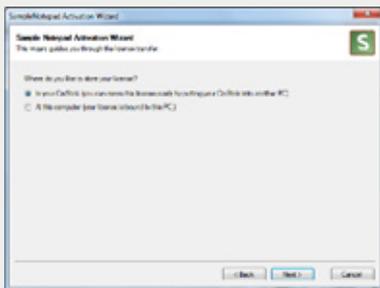
Wibu-Systems liefert ein Beispiel in PHP, welches Sie selbst an Ihr Design und Ihre Wünsche anpassen können. In diesem Beispiel werden nach der Eingabe des Ticket in der CodeMeter License Central die enthaltenen Lizenzen abgefragt. Sie entscheiden, ob Sie nur die offenen, nur die bereits abgeholt oder beides entsprechend gekennzeichnet anzeigen. Nach Klicken des „Alle Abholen“-Buttons, erzeugt ein Java Applet oder ein ActiveX Control die Remote Context Datei. Die erhaltene Update Datei wird dann ebenfalls direkt eingespielt.

Diese Lösung ist unter Windows, Mac OS und Linux für alle gängigen Browser wie Internet Explorer, FireFox, Google Chrome und Safari verfügbar.

Per Datei

Beide oben erwähnten Szenarios benötigen eine direkte Verbindung mit dem Internet. Aber was passiert, wenn der Rechner, zum Beispiel eine Embedded Anwendung, nicht über eine direkte Verbindung verfügt. In diesen Fällen erzeugt der Kunde manuell die Remote Context Datei. Dies kann wahlweise als Option im Activation Wizard implementiert werden, zum Beispiel wenn die automatische Aktivierung fehlschlägt, oder mittels des CodeMeter Kontrollzentrums erfolgen. Das CodeMeter Kontrollzentrum ist ein Bestandteil der CodeMeter Runtime und steht als graphische Oberfläche jedem Anwender zur Verfügung.

Nehmen wir an, dass der Anwender die Remote Context Datei bereits erzeugt hat. Dann überträgt er diese auf einen Rechner mit Internetverbindung. Dort gibt er diese Datei und sein Ticket auf Ihrer Webseite ein. Die Datei wie hochgeladen, die



Abholen per API

CodeMeter License Central erstellt die Remote Update Datei, die der Anwender herunterlädt. Diese überträgt er auf den freizuschaltenden Rechner und spielt sie dort ein. Der Anwender muss also nur in der Lage sein, eine Datei von und auf diesen Rechner zu transportieren. Dies ist eine große Flexibilität, die es erlaubt, CodeMeter- und CodeMeterAct-Lizenzen auch in Fällen zu übertragen oder zu aktualisieren, in denen keine direkte Online-Verbindung besteht.

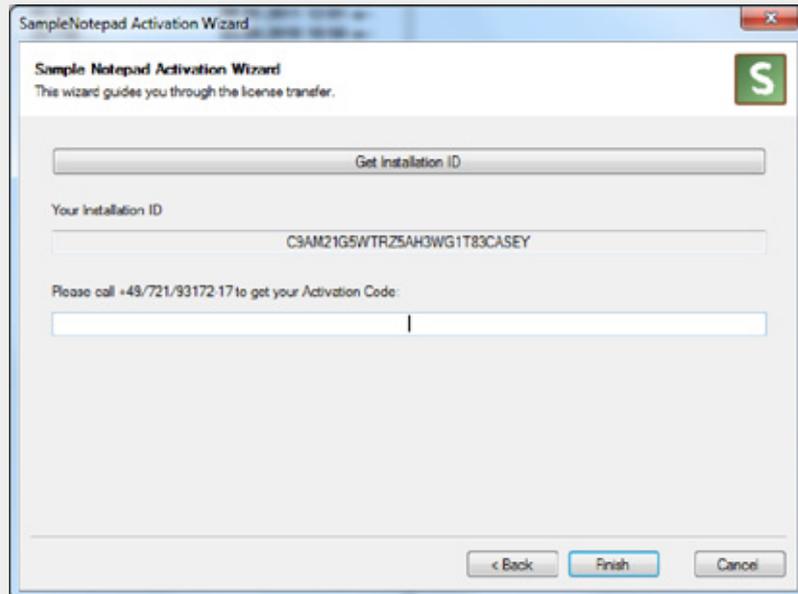
Das Herauf- und Herunterladen der Dateien ist mit Standard Webtechnologien realisiert und läuft daher auf jedem Browser und allen Betriebssystemen.

Per E-Mail

Die E-Mail Aktivierung ist analog zur Aktivierung per Datei. Anstatt die Datei im Browser hochzuladen, schickt der Anwender diese per Email an Ihren Support. Ihr Supportmitarbeiter erzeugt die Remote Update Datei mittels der CodeMeter License Central und schickt dies an den Anwender per E-Mail zurück.

Per Telefon mit CodeMeterAct

Die Aktivierung per Telefon ist anders als die bisher erwähnten Fälle. Hier erzeugen Sie vor der Auslieferung Ihrer Software eine Lizenzinformationsdatei. Diese enthält bereits alle freischaltbaren Lizenzen und wird mit Ihrer Software installiert. In der CodeMeter License Central Version 1.20 können Sie diese Lizenzinformationsdatei automatisch erstellen. Sobald der Anwender eine Lizenz telefonisch aktivieren möchte, wählt er im Activation Wizard die Option „Activation via



phone“. Der Activation Wizard nimmt automatisch die vorbereitete Lizenzinformationsdatei und nutzt diese zur Erzeugung einer Installationskennung. Der Anwender liest nun der Telefonhotline das Ticket und die Installationskennung vor. Der Mitarbeiter der Telefonhotline gibt beides in der CodeMeter License Central ein und liest dem Anwender den Freischaltcode vor. Nach der Eingabe des Freischaltcodes ist die Lizenz aktiviert und kann verwendet werden.

Angepasstes Benutzerinterface

Lassen Sie uns zu guter Letzt zurück zur angepassten Benutzeroberfläche für den Sachbear-

beiter kommen. Abhängig von Ihren Prozessen, erstellt Ihr Sachbearbeiter bereits einen fertigen Dongle mit Lizenzen und verschickt diesen an den Anwender.

Auch hier kann das Depot Interface eingebunden werden. Und Sie werden es vermutlich schon erraten. Es wird eine Remote Context Datei erzeugt, diese wird an die CodeMeter License Central gesendet und die erhaltene Remote Update Datei wird eingespielt.

Die CodeMeter License Central ist so flexibel auch an Ihre Wünsche anpassbar.



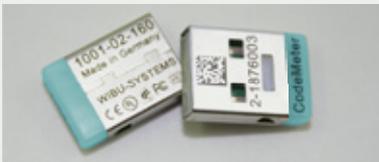
Angepasste Webseite zur Lizenzabholung

Neue Produkte

Im März 2011 sind unsere neuen Produkte CmStick/C, der welt kleinste USB Dongle und CmStick/T mit batteriegepuffertter Echtzeituhr ab Lager lieferbar. Die ausführlichen Datenblätter finden Sie auf unserer Webseite. Wir freuen uns auf Ihre Fragen; sprechen Sie uns an.

CmStick/C: Wenn es auf Größe ankommt

Die komplette CodeMeter-Technologie befindet sich komprimiert in der daumennagelgroßen Hardware CmStick/C. Das extrem winzige Gehäuse ragt nur minimal aus der USB-Buchse heraus. Die Funktionen des CmStick/C entsprechen denen der anderen CodeMeter-Varianten ohne Flash-Speicher. Das Herzstück, der Smart Card Chip, ist mit allen Komponenten im Stecker integriert. Trotz des winzigen Gehäuses können Kunden spezifische Lasergravuren oder unterschiedliche Wunschfarben bestellen. Besonders praktisch ist der Einsatz der neuen CodeMeter-Hardware bei Notebooks oder beim platzsparenden Einbau in Medizingeräte oder Embedded-Steuerungen bei Maschinen und Anlagen. Der CmStick/C ist für einen erweiterten Temperaturbereich verfügbar.



CmStick/C im Einsatz

CmStick/T: Die Uhr tickt unaufhaltsam

Das patentierte Zeitkonzept von CodeMeter hatte schon immer eine Uhr im Smart Card Chip, die läuft, solange der PC eingeschaltet ist. In Fällen, in denen eine permanent laufende Uhr gewünscht wird, überbrückt der neue CmStick/T mit seinem zusätzlichen batteriegepufferten Uhren-Chip Ausschaltzeiten. Dies ist sinnvoll bei jeweils kurzer Nutzung, bei Standalone-PCs oder Embedded-Systemen.

Der CmStick/T ist wie alle CmSticks sicher: eine Manipulation am Uhren-Chip ist genauso wie das Entfernen der Batterie wirkungslos. Die interne Zeit im Smart Card Chip kann nicht zurückgestellt werden. Das korrekte Setzen erfolgt per Zeitzertifikat. Das Konzept der sicheren Uhr greift auch, falls nach Jahren die Batterie aufgebraucht ist. Der CmStick/T funktioniert danach wie ein normaler CmStick.



Der CmStick/T verbindet so die Vorteile unseres einzigartigen bisherigen Konzepts mit einer batteriegepufferten Uhr. Dies gibt Anwendern höchsten Nutzungskomfort, höchste Sicherheit und lange Nutzungsdauer.

CmCard für extreme Anforderungen

Die CmCard/μSD, /SD und /CF sowie der CmStick Standard und CmStick/C sind für einen erweiterten Temperaturbereich von -25 °C bis +85 °C bei nichtkondensierender Feuchte lieferbar. Für extreme Anforderungen mit Betauung oder in aggressiver Umgebung wie Meerluft, liefern wir sie mit einem sogenannten Conformal Coating: Das ist eine Tauchlackierung mit einem speziellen Schutzlack, beispielsweise SL1301 von Peters, der für hohe technische, ökologische und physiologische Anforderungen entwickelt wurde, UL gelistet ist (E80315) und IPC-CC-830B erfüllt. Damit Ihre wertvolle Software auch unter Extrembedingungen sicher geschützt ist und zuverlässig arbeitet.

Aktuelle Software-Versionen:

- CodeMeter SDK 4.20d 2011-02-02
- CodeMeter SDK 4.30 Beta auf Anfrage
- CodeMeter License Central 1.20 2011-02-28
- CmIdentity 4.20d 2011-02-02
- WibuKey SDK 6.0b 2011-02-03
- AxProtector 7.10 2010-12-22
- SmartShelter PDF: 5.30a 2011-02-14

Aktuelle Firmware:

- CmStick, CmStick/M: 1.18
- CmCard/μSD, /SD, /CF: 1.18

Mit der neuesten Software profitieren Sie von letzten Verbesserungen, die neueste Firmware bietet höchste Stabilität und neue Funktionalität. Bitte stets aktualisieren.





Dataton WATCHOUT™

Dataton hat sich seit 1980 zu einer festen Größe in der internationalen Veranstaltungs- und Unterhaltungsbranche entwickelt und ist dort nicht mehr wegzudenken. Zu den Hauptprodukten des schwedischen Unternehmens gehören das prämierte Dataton WATCHOUT™ Multi-Display Produktions- und Präsentationssystem und der intuitiv zu bedienenden Dataton PICKUP™ Audio Guide.

Dataton WATCHOUT-Software wird eingesetzt, um auf Großereignissen von Unternehmen oder anderen Veranstaltern audiovisuelle Projektionen in Mehrbildschirm-Umgebungen zu erstellen. Jüngste, hochkarätige WATCHOUT Projekte umfassen die Digitalbeschriftung am Pariser H&M Hauptgeschäft an der Champs Elysées, die Architektur-Freiluftprojektion im Stadtzentrum Gothenburgs und die Eröffnungs- wie Abschlussfeierlichkeiten der Commonwealth Spiele 2010 in Indien. Für den Softwareschutz verwendet Dataton seit über 10 Jahren WIBU-Produkte, wie WibuKey, CodeMeter und CodeMeterAct.

Michael Engström, Vertriebsleiter bei Dataton: „Wir arbeiten mit WIBU schon seit der Markteinführung von WATCHOUT im Jahre 1999 zusammen und wissen die Zuverlässigkeit des Produktes wirklich zu schätzen. Unsere Systeme werden für sehr prestigeträchtige Projekte eingesetzt, mit buchstäblich Millionen von Zuschauern vor Ort, und da muss alles perfekt funktionieren.“

WATCHOUT wurde kürzlich bei den spektakulären Eröffnungs- und Abschlussfeierlichkeiten der Commonwealth Spiele 2010 eingesetzt. Ausgelegt, um die Kultur und Geschichte des Gastgeberlandes zu präsentieren, wurden die Feierlichkeiten aus dem 60.000 Menschen fassenden Veranstaltungsort an

ein weltweites Fernsehpublikum gesendet. Das Herzstück bildete ein riesiger, der bislang wohl größte Helium-Ballon, der in seiner Bauchmitte eine 360° Projektionsfläche bereitstellte. Um diese Fläche abzudecken, kamen 32 Barco 20K Projektoren zum Einsatz, die mit Bildern aus dem WATCHOUT-System gespeist wurden. Die 16 im ganzen Veranstaltungsort platzierten Projektorpaare wurden von 16 WATCHOUT-Kanälen angetrieben, von denen je ein Live-Backup existierte. Das WATCHOUT-System verarbeitete alle Ein- und Überblendefunktionen und mit WATCHOUT am Steuerruder konnten alle 16 Projektor-Bilder als nahtlose Präsentation auf dem Ballon angezeigt werden.



Dataton projiziert ein Bild auf einen Ballon mit Dataton WATCHOUT™ bei der Eröffnungszeremonie der Commonwealth Spiele 2010 in Indien.

Roadshow, Messen und Veranstaltungen

Besuchen Sie uns auf folgenden Messen:



embedded world 2011
01.-03. März 2011
Nürnberg, Deutschland



Hannover Messe 2011
04.-08.04.2011
Hannover, Deutschland



Jax 2011
03.-05.05.2011
Main, Deutschland



GDC Europe 2011
15.-17.08.2011
Köln, Deutschland



Secure Code Seminar .NET
Sicherer Schutz von .NET Assemblies gegen Raubkopieren und Reverse-Engineering, inklusive Lizenzmanagement.

Unsere erfolgreiche Secure Code Seminar Reihe wurde aktualisiert und findet wieder ganz in Ihrer Nähe statt. Sie erfahren, wie Sie Ihre .NET Anwendungen innerhalb von wenigen Minuten sicher gegen Raubkopieren und Reverse-Engineering schützen. Neu im Seminar ist der modulare Schutz von .NET Anwendungen mit Wibu Universal Protection Interface (WUPI). WUPI verbindet Lizenzmanagement mit Schutz auf Methodenebene.

Das Secure Code Seminar .NET richtet sich sowohl an den Produktmanager, der erfahren möchte, wie seine Lizenzmodelle mit CodeMeter realisiert werden, als auch an den Entwickler, der erfahren möchte, wie CodeMeter in .NET Assemblies integriert wird.

11. Mai 2011	Karlsruhe
17. Mai 2011	Wien
26. Mai 2011	Köln
31. Mai 2011	Stuttgart
07. Juni 2011	Berlin
08. Juni 2011	Hamburg
12. Juli 2011	Düsseldorf
20. Juli 2011	München
21. Juli 2011	Nürnberg

MEDIA
ACCESS
PERFECTION IN SOFTWARE PROTECTION
DOCUMENT

WIBU
SYSTEMS

Impressum

KEYnote
21. Ausgabe, Frühjahr 2011

Herausgeber:

WIBU-SYSTEMS AG
Rüppurrer Straße 52-54
76137 Karlsruhe
Tel. +49 721 93172-0
Fax +49 721 93172-22
info@wibu.de
www.wibu.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Oliver Winzenried

Redaktion:

Rüdiger Kügler
Oliver Winzenried

Design und Produktion

Vanessa Kübler

Zuschriften sind jederzeit willkommen. Sie sind durch das Redaktionsgeheimnis geschützt. Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

WIBU, CodeMeter und Smart-Shelter sind Warenzeichen von Wibu-Systems. Alle anderen Firmen- und Produktnamen sind eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer. Copyright © 2011 by Wibu-Systems. Alle Rechte vorbehalten.

CeBIT

Besuchen Sie uns – Halle 11 Stand B25 und nutzen Sie Ihre Chance!

Sonderaktion auf der CeBIT vom 1. - 5.03.2011:
Kostenlose Sicherheitsanalyse für Ihre Software
im Wert von 2400 €*!

- Kostenlose Sicherheitsanalyse (Sonderaktion*)
- Kompetente Beratung rund um Softwarelizenzierung
- Gedankenaustausch bei Crément d' Alsace

*Vereinbaren Sie einen Beratungstermin mit unserem Consultant auf der Messe und Sie erhalten im Nachgang die Sicherheitsanalyse.

Neu auf der CeBIT:
CmStick/C & CmStick/T

