

# „Das Lizenzmodell bildet die veränderten Anforderungen ab“

Im D&V-Interview: Ralf Facht, District Sales Manager, Wind River

Ein neues Lizenzmodell verringert nach Aussage von Ralf Facht, District Sales Manager bei Wind River, für Neukunden die Einstiegskosten und hilft bestehenden Kunden Kosten zu sparen. Im Interview mit der DESIGN&VERIFICATION zeigt er weitere wesentliche Vorteile von auf Anwendungsbereiche zugeschnittenen Plattformen für Softwareentwickler auf.

FRANZ JOACHIM ROßMANN

## ■ Was definiert Wind River als Plattform?

**Facht:** Unter einer Plattform verstehen wir ein Entwicklungspaket aus Hardware- und Software, das den gesamten Bereich von der Hardware bis zur Benutzerapplikation abdeckt. Dies bedeutet, der Kunde erhält u. a. ein Referenz-Board, Hardware-Bring-Up-Tools, das Betriebssystem VxWorks, die Entwicklungsumgebung Sniff+ mit Tornado Tools, sowie die für den adressierten Anwendungsbereich erforderlichen Middleware-Komponenten. Es ist ein wesentliches Element der Plattformen, dass sie alle Phasen der Entwicklung bis hin zur Integration und Inbetriebnahme der Anwendung abdecken. Neben diesen technischen Aspekten liegt das Augenmerk vor allem auf der betriebswirtschaftlichen Seite: Durch den Einsatz von vorintegrierten Plattformen reduziert sich die Produktfertigungstiefe. Das erlaubt die Rückbesinnung auf die eigenen Kernkompetenzen und trägt damit maßgeblich zum Erfolg der eigenen Produkte bei. Wichtigster Schritt auf dem Weg dahin ist, dass alle Beteiligten, also Geschäftsleitung, Produktmarketing, Einkauf und Entwicklung, an einem Strang ziehen und ein Projekt gemeinsam von Anfang bis Ende betrachten. Nur so können projekt-

übergreifende Synergieeffekte erkannt und vorhandenes Optimierungspotential bei der Produktentwicklung aufgedeckt werden.

## ■ Diese Elemente konnte der Kunde ja schon vor der Verfügbarkeit der Plattformen von Ihnen beziehen. Kann der Entwickler jetzt auf eine ausgeprägtere Integration hoffen?

**Facht:** Einer der wesentlichen Vorteile der Plattformen liegt darin, dass alle Elemente unter einem Dach zusammengefasst sind. Sie sind zudem nicht – wie bisher – separat, sondern auch in Bezug auf ihr Zusammenwirken getestet. Dieser Ansatz bietet den zusätzlichen Vorteil, dass der Kunde auf einen Schritt alle gewünschten Softwareelemente installiert. Dadurch verkürzt sich die Installationszeit spürbar.

## ■ Heißt das auch, dass der Anwender einzelne Bestandteile der Plattform nicht einzeln freischalten bzw. lizenzieren muss, wenn er sie verwenden möchte?

**Facht:** Hier bringt der Plattformansatz sicherlich die größten Änderungen mit sich: Es gibt keine weiteren Elemente wie Stacks oder Tools aus unserem Hause, die zusätzlich oder nach-

träglich hinzugefügt werden müssen. Der Grundgedanke unserer Plattform ist hier gerade, dem Kunden alle für den angestrebten Anwendungsbereich erforderlichen und verfügbaren Technologien von Wind River bereitzustellen.

## ■ Sie nannten als einen zusätzlichen Nutzen die kürzeren Installationszeiten. Wie lange dauert es konkret, eine vollständige Plattform zu installieren?

**Facht:** Da Embedded-Software in der Regel vergleichsweise umfangreich bzw. komplex ausfällt, war das Thema Installation aller Komponenten oft eine mehrere Tage in Anspruch nehmende Aufgabe; häufig verursacht durch unvermutet auftauchende Detailprobleme. Die Abnahme der Plattform durch unsere Qualitätssicherung sowie erste Kundenmeldungen bestätigen, dass sich der Aufwand auf wenige Stunden reduziert hat – ohne weitere Nacharbeit. Der eigentliche Zeitvorteil entsteht aber schon im Vorfeld der Installation. Die Selektion, Validierung und Beschaffung der erforderlichen Werkzeuge und Komponenten hat für den Softwareentwickler bisher einen wesentlichen Zeitaufwand nach sich gezogen. In anspruchsvollen Projekten nahm er durchaus



Ralf Facht ist District Sales Manager bei der Wind River GmbH.

mehr als 50 Prozent der Projektdauer in Anspruch. Diese Aufgaben haben wir ihm jetzt abgenommen. Der Ingenieur kann sich damit voll auf die Entwicklung seiner Applikation konzentrieren.

#### ■ **Muss der Kunde trotzdem nicht bei einem Paket häufig etwas bezahlen, was er nicht benötigt?**

**Fachet:** Natürlich liegt es in der Natur einer Plattform, dass nicht alle enthaltenen Elemente immer in einem konkreten Projekt benötigt werden. Da der Kunde jedoch mit der Plattform die Komponenten für einen Preis erhält, der weit unter der Summe der Einzellizenzkosten liegt, ist dies nicht relevant: So ist in einem Paket zum Preis von ca. 7.000 bis 10.000 € Software in einer Größenordnung von bis zu mehreren 100.000 € enthalten. Interessanterweise berichten viele Kunden, dass im Laufe des Projektes die zunächst scheinbar überflüssigen Komponenten doch noch benötigt wurden.

#### ■ **Für welche Anwendungsfelder bieten Sie Plattformen an?**

**Fachet:** Wir bieten heute Plattformen für fünf verschiedene Bereiche an: Automotive, Medizin- und Industrieanwendungen, Consumer-Devices, Netzwerk/Server-Anwendungen sowie Luft- und Raumfahrt.

#### ■ **Nun ist es in der Praxis so, dass immer wieder vorhandener Code oder Tools von Drittanbietern eingebunden werden sollen. Wird die Möglichkeit der Einbindung durch die Plattform erschwert?**

**Fachet:** Die neuen Plattformen stehen in Bezug auf die Offenheit

der Tornado-Umgebung in nichts nach. Die Plattform bietet entsprechende Schnittstellen, um eigene Komponenten einfügen zu können. Auch die Werkzeuge, wie das Build- oder das Projektmanagement-Tool, unterstützen den Aufbau kundenspezifischer Umgebungen. Die Integration kann dabei nahtlos realisiert werden. Ein neuer Mitarbeiter wird Schwierigkeiten haben herauszufinden, ob es eine Originallösung von Wind River ist, oder ob eine kundenspezifische Adaption vorliegt. Unser umfangreiches Partnerprogramm zeigt, dass uns Offenheit am Herzen liegt. Neu ist allerdings, dass die Partner ihre Produkte nicht mehr allein gegenüber Tornado testen, sondern dass das Zusammenwirken mit der gesamten Plattform sichergestellt werden muss.

#### ■ **Wie gestaltet sich das neue Lizenzmodell?**

**Fachet:** Das Lizenzmodell bildet die veränderten Anforderungen unseren Kunden ab. Noch vor zehn Jahren kamen in erster Linie einzelne Tools, wie Debugger oder Compiler, zum Einsatz. Die Anbieter wendeten sich mit ihrem Angebot dabei vorzugsweise direkt an den individuellen Entwickler. Diese Tools für den Entwicklungsarbeitsplatz wurden vor einigen Jahren von Entwicklungsumgebungen wie Tornado abgelöst. Damit wurde die Sichtweise von einzelnen Tools auf Projekte verschoben – dementsprechend erfolgte die Lizenzierung auf Projektbasis. Erst in den letzten Jahren haben Unternehmen die strategische Bedeutung von Software bzw. Embedded Software erkannt. Wir haben auf diesen Trend mit einem Lizenzmodell reagiert, das auf eine Projekt-, Prozessotyp- und

Standortbindung verzichtet. Nur die Zahl der Nutzer entscheidet noch über die Zahl der benötigten Lizenzen.

#### ■ **Welche Unternehmen können von dem neuen Lizenzmodell besonders profitieren?**

**Fachet:** Dieses Lizenzmodell zeigt, dass wir an einer längerfristigen Zusammenarbeit mit unseren Kunden interessiert sind. Unternehmen profitieren überdurchschnittlich, wenn sie Lizenzen aus mehreren Projekten zusammenfassen können – gleiches gilt auch für die Laufzeitlizenzen. Für den Kunden verringert dieses Modell den Einstiegspreis für das einzelne Projekt, darüber hinaus reduziert es für das gesamte Unternehmen die Total Cost of Ownership. Eventuell büßen wir durch die reduzierten Einstiegskosten bzw. den Rabatten aufgrund der Zusammenfassung von Lizenzen Umsatz ein. Wir gehen aber davon aus, dass wir mit dem Plattformmodell neue Kunden und bisher nicht erreichbare Projekte gewinnen können. Zudem sorgt das Lizenzmodell dafür, dass sich unsere Einnahmen über die Jahre kontinuierlicher verteilen. Wegen der damit erreichten größeren Unabhängigkeit von Konjunkturschwankungen sind wir ein noch vertrauenswürdigerer und zuverlässigerer Partner.

#### ■ **Ihr Lizenzmodell sieht vor, dass ein weltweit tätiges Unternehmen alle Lizenzen zusammenfassen und damit von einer Quelle beziehen kann. Wer fühlt sich bei Wind River dann für den Support zuständig?**

**Fachet:** An unserem bewährten Konzept mit lokalen Support-

mitarbeitern ändert sich durch das Modell nichts. Durch das neue Lizenzmodell wird der Support sogar gestärkt, da ihm mehr Mittel zufließen. Die Betreuung funktioniert auch bei weitverteilten Entwicklergruppen des Kunden ausgezeichnet, da sich unsere jeweiligen lokalen Support-Mitarbeiter untereinander austauschen und somit den Gesamtüberblick haben.

#### ■ **Werden sich die Vertriebskanäle ändern?**

**Fachet:** Die Kanäle bleiben prinzipiell die gleichen, aber die Anforderungen steigen. Der Fokus verschiebt sich von der Beratung bei Komponentenauswahl im Vorfeld des Projektstarts zur Begleitung und Unterstützung des Unternehmens über viele Jahre. Diese Aufgabe ist nicht trivial. Wir werden dies bei der Selektion der Partner berücksichtigen müssen.

#### ■ **Wird es weitere Plattformen geben?**

**Fachet:** Es stehen eine Plattform für Industrial Automation und eine weitere für Car-Infotainment-Anwendungen an, die auch spezielle Komponenten für den jeweiligen Anwendungsbereich enthalten. Weitere Plattformen sind zum jetzigen Zeitpunkt nicht konkret geplant. Allerdings sind die Plattformen kein starres Produkt, sondern sie werden regelmäßig aktualisiert und mit neuen Technologien erweitert, um den sich ändernden Anforderungen Rechnung zu tragen. Erste Erweiterungen sind bereits in unserer Road Map eingeplant. (jr)

Interview als PDF im Internet:

[www.publish-industry.net](http://www.publish-industry.net)  [more @ click DV53451](#)

Anzeige