

## **Nitrobox und Thales arbeiten zusammen, um Unternehmen die Monetarisierung von Software Subscriptions zu ermöglichen**

*Das Zusammenspiel aus Sentinel Lizenzmanagement mit Nitrobox Monetization Plattform ermöglicht die schnelle und einfache Abbildung von Abo- und Pay-per-Use Modellen für Softwareanbieter*

**Hamburg, 20. September 2023** – Nitrobox, die Subscription-Management-Experten, arbeiten mit [Thales](#) zusammen, einem weltweit führenden Unternehmen im Bereich Software-Monetarisierung und -Lizenzierung. Dabei wird die Nitrobox Monetization Plattform mit dem Sentinel Lizenzmanagement integriert. Hiermit werden Thales' Leistungen im Bereich des Lizenzmanagement um eine kommerzielle Komponente erweitert. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Unternehmen, die ihre Software-Produkte als Subscription oder Pay-per-Use anbieten wollen, die Steigerung des Software-Werts zu ermöglichen und so eine höhere betriebliche Effizienz zu erzielen. Erstmals vorgestellt wurde die Kooperation im Rahmen der Zukunftskonferenz INDUSTRY.forward SUMMIT in Berlin.

Im kombinierten Leistungsportfolio enthalten sind Funktionen für Subscription Management, Lizenz- und Entitlement-Management sowie die vollständig automatisierte Abrechnung wiederkehrender Zahlungen. Kunden profitieren dadurch von einer bis zu zehnfach schnelleren Markteinführung sowie einer deutlichen Kostenreduzierung im Abrechnungsprozess.

### **Vorteil für Kunden: Softwarelösungen besser monetarisieren**

Die Kombination der Bausteine von Nitrobox und Thales berücksichtigt dabei zahlreiche Anforderungen an moderne, digitale und vor allem dynamische Software-Geschäftsmodelle: Herkömmliche Software-Lizenzierungslösungen sind oftmals für klassische Geschäftsmodelle konzipiert und lassen dabei die aufkommenden Möglichkeiten dynamischer Abomodelle und des Usage-based Pricing außer Acht. Durch das Zusammenspiel hingegen erhalten Software-Unternehmen flexible Gestaltungsmöglichkeiten und können nutzungsbasierte Preisgestaltung einfach implementieren.

### **Das Ziel: Digitale Transformation für traditionelle Geschäftsmodelle ermöglichen**

Die neuen Möglichkeiten der Softwaremonetarisierung treffen einen Nerv in einer Zeit, in der immer mehr Unternehmen mit dynamischen sowie individuellen Kundenanforderungen konfrontiert werden. Gerade hier sind Ansätze gefragt, die dabei helfen, die digitale Transformation von Geschäftsmodellen zeit- und kosteneffizient zu realisieren, Umsatzchancen zu nutzen und als Unternehmen so dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Das Bewusstsein für die vielfältigen neuen Möglichkeiten der Software-Monetarisierung inklusive Software-Lizenzierung, -Bepreisung und -Schutz setzen sich erst allmählich im DACH-Raum durch.

„Digital-first-Lösungen sind die Zukunft, davon sind wir bei Thales fest überzeugt. Damit die digitale Transformation dauerhaft gelingen kann, ist ein reibungsloser und zugleich sicherer Datentransfer unerlässlich, gerade hier in Europa mit seinen traditionell hohen Sicherheitsstandards. Auch dafür steht Thales Sentinel, der weltweit führende Partner für die Lizenzierung, Bereitstellung und den Schutz von Software. Wir freuen uns, unsere bewährt leistungsstarke Lizenzierungstechnologie nun gemeinsam mit

Nitrobox für unsere Kunden noch attraktiver zu gestalten und so deren Software-Lieferkette weiter zu optimieren“, so **Kathrin Heckmair, Head of Sales DACH bei Thales**

„Moderne Softwarelösungen benötigen flexible Monetarisierungsstrukturen. Gerade Unternehmen, die oftmals in einem internationalen Umfeld agieren, brauchen dafür eine praktikable Lösung, die ihnen dabei hilft, alle erdenklichen Umsatzpotenziale zu heben und dadurch resilient zu bleiben“, erklärt **Henner Heistermann, CEO und Co-Founder von Nitrobox**.

#### **Über Nitrobox**

Die Monetarisierungs- und Abrechnungs-Plattform von Nitrobox unterstützt Unternehmen dabei, komplexe Abrechnungsprozesse zeit- und kosteneffizient zu automatisieren und zu skalieren – mit Lösungen für Startups bis hin zu international tätigen Konzernen. Auf der Nitrobox Plattform lassen sich alle notwendigen Funktionen vereinen, die Unternehmen bei der Monetarisierung digitaler Geschäftsmodelle benötigen. Das Ziel ist es, die dabei erforderlichen Abrechnungs- und Finanzprozesse auf einer zentralen Plattform an jedem Ort der Welt in Echtzeit per Cloud zu managen.

Mit Nitrobox können Unternehmen komplexe Abrechnungs- und Preismodelle verwalten, die sowohl Abonnements als auch Pay-per-Use-Modelle und digitale Einmal-Transaktionen umfassen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen sämtliche Order-to-Cash-Funktionen an. Kunden profitieren insgesamt von einer verkürzten Time-to-Market, schnellerem Umsatzwachstum und der Erschließung neuer Umsatzquellen bei gleichzeitiger Kostensenkung.

Nitrobox hat seinen Hauptsitz in Hamburg und darüber hinaus weitere Teams in Stuttgart, München und Berlin. Das global agierende Unternehmen arbeitet mit Enterprise-Kunden wie Porsche, Commerzbank, Volkswagen und Skidata sowie mit aufstrebenden Startups wie Oviva und Topi zusammen. Mehr über Nitrobox unter: <https://www.nitrobox.com/de/>