

# SO WÄHLEN SIE DAS BESTE CAD-LIZENZMODELL FÜR IHR UNTERNEHMEN

Ein praxisorientierter Leitfaden zu CAD-Lizenzen: So bewerten Sie Kompromisse und finden ein Modell, das genau auf die wichtigsten Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.

## EINFÜHRUNG

CAD-Software wird sowohl von großen Unternehmen mit laufenden Projekten als auch von Startups mit kurzfristigem Bedarf genutzt. Daraus lässt sich folgern, dass ein einziges CAD-Lizenzierungsmodell nicht zu jedem Unternehmen passen kann. Dennoch stellen einige große CAD-Softwarehersteller von unbefristeten Lizenzen (Kauf) auf Abonnementlizenzen (Pay-as-you-go) um.

Unbefristete Lizenzen sind einmalige Anschaffungen, die in der Regel als Investitionsausgaben (CapEx) behandelt werden. Diese wurden traditionell von Finanzverantwortlichen bevorzugt, um Kosten durch langfristige Abschreibungen und Amortisationen auszugleichen. Im Gegensatz dazu können Abonnementlizenzen für eine monatliche, vierteljährliche oder jährliche Laufzeit erworben werden, was in der Regel als Betriebsausgabe (OpEx) klassifiziert wird.

Es ist wichtiger denn je, diese Lizenzmodelle zu verstehen und sie an Ihren Geschäftszielen auszurichten.

Die CAD-Branche geht zunehmend zu abonnementbasierten Lizenzen (Pay-as-you-go) über und mehrere große Anbieter haben diese Umstellung bereits abgeschlossen. Die Verbreitung und Verfügbarkeit skalierbarer Cloud-Infrastrukturen erleichtert den Übergang weg von unbefristeten Lizenzmodellen. Letztendlich ist diese Veränderung jedoch in erster Linie eine Geschäftsentscheidung. Darüber hinaus werden abonnementbasierte SaaS-Lösungen (Software-as-a-Service) automatisch aktualisiert, wodurch die IT-Kosten sinken. Die Vor- und Nachteile der einzelnen Lizenzmodelle werden in Abschnitt 2 ausführlich besprochen.

SOLIDWORKS®, eines der führenden CAD-Unternehmen auf dem heutigen Markt, bietet jedoch weiterhin sowohl CapEx- als auch OpEx-Lizenzmodelle an. Wie bereits erwähnt, führen unterschiedliche Projektzeitpläne, Budgetbeschränkungen und Geschäftsziele dazu, dass Entscheidungen hinsichtlich der Beschaffung lizenzierter CAD-Software individuell getroffen werden müssen. Beispielsweise hat ein Startup-Unternehmen, das Software

für einige Monate mietet, ganz andere Anforderungen als ein etabliertes Unternehmen, das seit über einem Jahrzehnt eine CAD-Umgebung standardisiert einsetzt.

Durch das Angebot beider Optionen ermöglicht SOLIDWORKS Unternehmen die Wahl der für ihr Geschäftsmodell am besten geeigneten Lösung: niedrigere Anschaffungskosten und Skalierbarkeit durch ein Abonnement oder die langfristige Investition und Sicherheit einer unbefristeten Lizenz.

In diesem E-Book werden die folgenden Themen behandelt:

- CapEx- und OpEx-Lizenzierung im Vergleich
- Strategische Vor- und Nachteile von CapEx- bzw. OpEx-Modellen
- Trends bei der CAD-Anschaffung nach Unternehmensgröße
- Fünf wichtige Fragen zur Evaluierung von CAD-Lizenzen
- CAD-Lizenzierung aus strategischer Sicht

Unser Ziel ist es, Entscheidungsträgern aus den Bereichen Technik und Finanzen dabei zu helfen, Lizenzmodelle aus finanzieller, betrieblicher und strategischer Sicht zu verstehen und zu vergleichen. Wir möchten Ihre Geschäfts- und Produktentwicklungsziele unterstützen und gleichzeitig Ihren Gewinn sichern.

# CAPEX- UND OPEX-LIZENZEN IM VERGLEICH

Unternehmen müssen abwägen, ob sie die Vorhersehbarkeit und Kontrolle von Eigentumslicenzen (CapEx) oder die Flexibilität und geringeren Einstiegskosten von Abonnementlicenzen (OpEx) bevorzugen. Das Verständnis der Vor- und Nachteile beider Modelle ist für Unternehmen, die strategische Investitionen in Software tätigen, von entscheidender Bedeutung (siehe Tabelle 1).

CapEx-/unbefristete Lizenzen werden direkt erworben und als langfristige Vermögenswerte behandelt, die im Laufe der Zeit abgeschrieben werden. Im Gegensatz dazu sind OpEx-Lizenzen befristet oder abonnementbasiert und als wiederkehrende Betriebskosten klassifiziert, die in jährlichen Budgets oft leichter zu rechtfertigen sind.

CapEx- und OpEx-Lizenzmodelle spiegeln einen Kompromiss zwischen Eigentum und Flexibilität wider. Die richtige Wahl hängt von vielen Faktoren ab, darunter finanzielle Ziele, IT-Ressourcen sowie Erwartungen, wie schnell Ihr Unternehmen wachsen oder sich verändern wird.

**TABELLE 1: WESENTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN CAPEX- UND OPEX-MODELLEN**

|                                        | CAPEX (UNBEFRISTET)                                                                                                                                                                     | OPEX (ABONNEMENT)                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Eigentum und Laufzeit</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Einmaliger Kauf.</li> <li>Dauerhaftes Recht zur Nutzung einer bestimmten Softwareversion.</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wiederkehrende Gebühr.</li> <li>Befristetes Recht zur Nutzung der Software (monatlich, vierteljährlich oder jährlich).</li> </ul>                                                   |
| <b>Buchhaltung</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wird als Kapitalkauf (Vermögenswert) betrachtet, der über Jahre hinweg abgeschrieben wird.</li> <li>Höhere Anschaffungskosten.</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wird als Betriebsaufwand betrachtet.</li> <li>Geringere regelmäßige Zahlungen, kein langfristiger Vermögenswert.</li> </ul>                                                         |
| <b>Upgrades und Support</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nicht im Grundpreis enthalten.</li> <li>Erfordert einen jährlichen Wartungsplan für Aktualisierungen/Support.</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>In der Gebühr enthalten.</li> <li>Anwender erhalten bei aktivem Abonnement Aktualisierungen, neue Versionen und Support.</li> </ul>                                                 |
| <b>Kosten im Zeitverlauf</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Langfristig niedrigere Gesamtkosten.</li> <li>Am wirtschaftlichsten nach etwa vier bis fünf Jahren.</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Niedrigere Anschaffungskosten, aber kumulative Kosten steigen.</li> <li>Kann nach einigen Jahren die Kosten für eine unbefristete Lizenz und Wartung übersteigen.</li> </ul>        |
| <b>Flexibilität und Skalierbarkeit</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Feste Lizenzanzahl.</li> <li>Die Skalierung kann neue Software und IT-Ausgaben erfordern.</li> <li>Skalierung nach unten schwieriger.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Flexibel nach oben/unten skalierbar.</li> <li>Keine zusätzlichen IT-Ressourcen für Skalierung nach oben erforderlich.</li> <li>Die Verringerung des Umfangs ist einfach.</li> </ul> |
| <b>Zugriff und Portabilität</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>An Hardware oder netzwerkbasierter Lizenzserver gebunden.</li> <li>IT-Management kann teuer und komplex sein.</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mit der Cloud verbunden. Von mehreren Geräten aus zugänglich.</li> <li>Einfache IT-Verwaltung ohne zusätzliche Kosten.</li> </ul>                                                   |
| <b>Auswirkungen auf den Cashflow</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Vorauszahlung wirkt sich auf das Investitionsbudget aus.</li> <li>Laufende Aktualisierungen sind optional.</li> </ul>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Reibungsloser Cashflow durch monatliche Zahlungen. Setzt Kapital für andere Investitionen frei.</li> <li>Aktualisierungen sind inbegriffen.</li> </ul>                              |

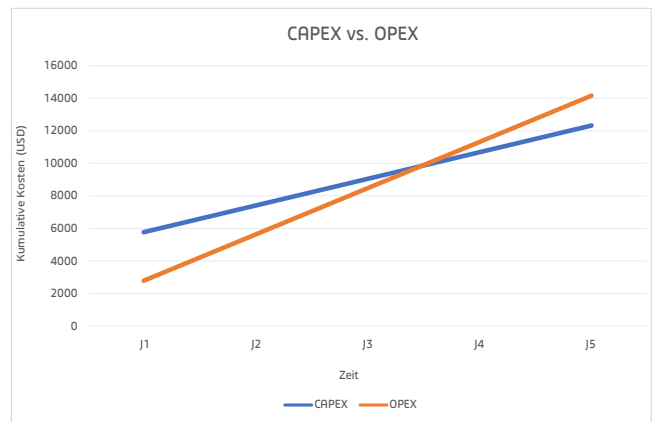
# STRATEGISCHE VOR- UND NACHTEILE VON CAPEX- UND OPEX-MODELLEN

In der gesamten Branche wechseln führende CAD-Anbieter vom unbefristeten zum SaaS-Modell (Software as a Service). Vor nicht allzu langer Zeit war es üblich, CAD-Software über einen Fachhändler mit einer unbefristeten Lizenz zu erwerben, die Software lokal zu installieren und optional für Support zu zahlen. Heute haben CAD-Käufer jedoch mehr Lizenzoptionen zur Auswahl.

Es lohnt sich, die Vor- und Nachteile von unbefristeten (CapEx) und Abonnement-Lizenzen (OpEx) im Detail zu betrachten. Bei der Bewertung von CAD-Lizenzmodellen sollten Unternehmen die Vor- und Nachteile beider Modelle in Bezug auf Kosten, Flexibilität, Risiken und Übereinstimmung mit langfristigen Zielen abwägen.

## Vorteile unbefristeter Lizenzen (CapEx):

- **Langfristige Kosteneinsparungen:** Wenn die Software fünf oder mehr Jahre lang genutzt wird, kann eine unbefristete Lizenz auf lange Sicht kostengünstiger sein, da die einmalige Zahlung (zuzüglich optionaler Wartungskosten) in der Regel weniger kostet als fünf Jahre Abonnementgebühren. Dies führt zu niedrigeren Gesamtbetriebskosten bei langfristiger Nutzung.
- **Eigentum und Beständigkeit:** Sie „besitzen“ für immer das Recht, die von Ihnen gekaufte Softwareversion zu nutzen. Dies garantiert den Zugriff auf Ihre Tools und Daten, auch wenn das Budget in Zukunft knapper wird. Sie behalten eine vertraute, stabile Softwareumgebung bei, ohne dass Änderungen erforderlich werden. Beispielsweise könnte ein Konstruktionsunternehmen über mehrere Jahre ohne zusätzliche Kosten mit einer bestimmten SOLIDWORKS Version auskommen, wenn die Unternehmensanforderungen erfüllt werden.
- **Vermögenswert und Abschreibung:** Ein Softwarekauf kann aktiviert werden. Einige Unternehmen bevorzugen das CapEx-Modell, da die Softwarelizenz zu einem Vermögenswert in der Bilanz wird und abgeschrieben werden kann, was möglicherweise Steuervorteile mit sich bringt. Außerdem können die Kosten als Investitionsaufwand behandelt werden. Für einige Unternehmen ist es möglicherweise einfacher, langfristige Investitionen wie Engineering- oder Konstruktionswerkzeuge zu genehmigen, als die Budgets für kurzfristige Betriebsausgaben (OpEx) zu belasten.
- **Keine laufenden Zahlungen erforderlich:** Nach dem Kauf läuft eine unbefristete Lizenz nie ab. Selbst wenn Sie sich entscheiden, keine Wartungsgebühren mehr zu zahlen, haben Sie weiterhin das Recht, die zuletzt erworbene Version zu nutzen. Es besteht kein Risiko, den Zugriff auf die Software aufgrund von Budgetkürzungen zu verlieren (allerdings verzichten Sie auf Software-Updates).



## Nachteile einer unbefristeten Lizenz (CapEx):

- **Hohe Anschaffungskosten:** Die erheblichen Anschaffungskosten für mehrere Lizenzen für ein Team können das Kapitalbudget belasten und ein finanzielles Risiko darstellen, wenn die Software am Ende nicht ausreichend genutzt wird. Hohe Anschaffungskosten können für Startups oder kleine Unternehmen mit begrenztem Cashflow ein Hindernis darstellen.
- **Laufende Wartungsgebühren:** In der Regel ist eine jährliche Wartung erforderlich, um die Software auf dem neuesten Stand zu halten und Support zu gewährleisten. Über mehrere Jahre hinweg summieren sich diese zusätzlichen Kosten zu den Gesamtkosten. Wenn Sie die Wartung einstellen, kann die Software schnell veralten und im Laufe der Zeit können Kompatibilitätsprobleme auftreten.
- **Weniger Flexibilität:** Mit dem Kauf einer unbefristeten Lizenz ist das Kapital gebunden. Wenn sich Ihre Anforderungen ändern, z. B. durch eine Verkleinerung des Ingenieurteams oder den Abschluss eines Großprojekts, können Sie diese Investition nicht zurückgewinnen. Eine Verkleinerung ist schwierig, und eine Vergrößerung erfordert neue Kapitalausgaben. Darüber hinaus wird der Wechsel zu einer anderen Software aufgrund der bereits getätigten Anfangsinvestition schwieriger. Dieser Mangel an Flexibilität kann in sich schnell verändernden Marktsituationen von Nachteil sein.
- **Bindung an Technologien:** Unbefristete Lizenzen binden Sie oft an bestimmte Versionen, es sei denn, Sie zahlen weiterhin für Upgrades. Wenn Sie keine Upgrades durchführen, entgehen Ihnen möglicherweise neue Funktionen oder Änderungen an Dateiformaten. Über einen längeren Zeitraum kann eine unbefristete Lizenz ohne Aktualisierungen veralten oder die Kompatibilität zu Drittanbietersoftware verlieren. In einigen Fällen kann die Verwendung alter Software auch Sicherheitsrisiken mit sich bringen, wenn keine regelmäßigen Patches installiert werden.

## Vorteile von Abonnements/Mietlizenzen (OpEx):

- **Niedrigere Vorabkosten und vorhersehbare laufende Kosten:** Abonnements werden in der Regel vierteljährlich oder jährlich bezahlt, wodurch die Anfangsinvestitionen erheblich reduziert werden. Dies senkt die Einstiegshürde, was für kleine und mittlere Unternehmen von entscheidender Bedeutung sein kann. Die Kosten werden verteilt und sind als Betriebsbudgetposten besser vorhersehbar, was die Budgetierung vereinfacht, da es keine großen Spitzen wie bei CapEx-Softwarekäufen gibt.
- **Immer die neueste Version und Support:** Mit einem aktiven Abonnement erhalten Sie automatisch Zugriff auf die neuesten Versionen, Funktionen und Fehlerbehebungen. Es müssen keine separaten Upgrade-Kosten oder größere Versionsmigrationen eingeplant werden. Die Software wird durch regelmäßige Online-Updates kontinuierlich weiterentwickelt. Dies bedeutet auch, dass alle Anwender dieselbe Version verwenden, was die Zusammenarbeit zwischen geografisch getrennten Teams erleichtert. Der technische Support ist in der Regel im Preis inbegriffen und steht ohne zusätzliche Gebühren zur Verfügung.
- **Flexibilität und Skalierbarkeit:** OpEx-Lizenzen zeichnen sich durch ihre Flexibilität aus. Sie benötigen drei Monate lang eine zusätzliche CAD-Lizenz? Sie können oft eine befristete Lizenz hinzufügen und später wieder kündigen, sodass Sie nur für das bezahlen, was Sie brauchen, wenn Sie es brauchen. Diese Flexibilität ist für projektbasierte Unternehmen oder schwankende Arbeitsauslastungen von unschätzbarem Wert. Ebenso können Sie in Wachstumsphasen Abonnements ohne großen Kapitaleinsatz hinzufügen; bei einer Verkleinerung können Sie sich entscheiden, einige Abonnements im nächsten Zyklus nicht zu verlängern.
- **Zugriff auf Funktionen für Cloud und Zusammenarbeit:** Viele moderne CAD-Abonnements enthalten eine Cloud-Anbindung. So ermöglichen beispielsweise Abonnements für Einzelanwender die Verwendung mehrerer Geräte (Büro-PC, Heim-Laptop) mit Daten in der Cloud für den Zugriff von überall aus. Einige CAD-Anbieter bündeln Cloud-Speicher oder Umgebungen für die Zusammenarbeit im Rahmen von Abonnements. Dies kann die Arbeitsabläufe verbessern (z. B. einfache Freigabe von CAD-Modellen, webbasierte Anzeige) und den Bedarf an lokaler Infrastruktur reduzieren. Im Wesentlichen umfasst das SaaS-Modell oft ein Ecosystem von Diensten, das über die reine CAD-Softwarelizenz hinausgeht.
- **Vorteile für die Buchhaltung:** Aus finanzieller Sicht können Betriebskosten von Vorteil sein, da sie kein Kapital binden. Unternehmen können Software als laufende Ausgaben betrachten, die sich an die Geschäftstätigkeit anpassen, und mehr ausgeben, wenn die Umsätze steigen, oder sich bei langsamerem Umsatzwachstum zurückhalten. Da sich die Technologie rasant weiterentwickelt, bevorzugen viele Finanzverantwortliche die Flexibilität von OpEx: Ein Unternehmen kann seine Betriebsausgaben einfach und schnell anpassen, indem es Services nach Bedarf startet oder stoppt, ohne das Risiko einzugehen, dass Vermögenswerte veralten. Ein Unternehmen kann auch unregelmäßige Kapitalausgaben vermeiden, indem es große Vorabinvestitionen in regelmäßige, vorhersehbare Zahlungen umwandelt, um den Cashflow zu verbessern und die Budgetplanung zu vereinfachen.

## Nachteile von Abonnements/Mietlizenzen (OpEx):

- **Potenziell höhere langfristige Kosten:** Kurzfristig gesehen ist ein Abonnement zwar günstiger, über viele Jahre hinweg kann es jedoch teurer sein als ein einmaliger Kauf. Wie oben erwähnt, können die Gesamtkosten für Abonnements in der Regel nach etwa drei Jahren kontinuierlicher Nutzung die Kosten für eine unbefristete Lizenz zuzüglich Wartung übersteigen. Wenn Sie beispielsweise vorhaben, die Software 10 Jahre lang zu nutzen, könnte ein Abonnement insgesamt erheblich teurer sein.
- **Laufende Zahlungsverpflichtung:** Bei einem Abonnement verlieren Sie den Zugriff auf die Software, wenn Sie die Zahlungen einstellen. Dieser Aspekt der „Softwaremiete“ kann riskant sein, wenn Budgets gekürzt werden oder ein Projekt ohne Finanzierung pausiert wird: Ihre Werkzeuge sind dann möglicherweise nicht zugänglich und haben keinen Restwert. Obwohl Sie fünf Jahre lang bezahlt haben, besitzen Sie keine greifbaren Softwareprodukte. Kunden haben möglicherweise den Eindruck, an eine Weiterzahlung „gebunden“ zu sein, was frustrierend sein kann, wenn die Preise steigen oder die Software weniger als erwartet im Einsatz ist.
- **Abhängigkeit von Anbietern und Internet:** Insbesondere bei cloudbasierter SaaS sind Sie von der Serviceverfügbarkeit Ihres Anbieters abhängig. Ein Ausfall des Anbieters oder der Internetverbindung kann Ihre Arbeit unterbrechen. (Obwohl viele CAD-Abonnements weiterhin Software mit lokaler Installation umfassen, ist für die Cloud-Lizenzierung eine regelmäßige Verifizierung über das Internet erforderlich.) Außerdem müssen Sie darauf vertrauen, dass Aktualisierungen des Anbieters Ihren Arbeitsablauf nicht stören, da Sie möglicherweise weniger Kontrolle darüber haben, wann Sie eine neue Version einführen, da Aktualisierungen kontinuierlich bereitgestellt werden. Wenn ein Abonnement Cloud-Speicher umfasst, müssen Sie sicherstellen, dass die Sicherheits- und Datenschutzrichtlinien des Anbieters Ihren Anforderungen entsprechen.
- **Auswirkungen auf Buchhaltung und Budget:** Einige Unternehmen sind hinsichtlich der Erhöhung der Betriebsbudgets eingeschränkt. Die Kehrseite der OpEx-Flexibilität ist eine wiederkehrende Ausgabenposition, die jedes Jahr gerechtfertigt werden muss. Im Laufe der Zeit können Abonnementkosten steigen, wenn Anbieter gelegentlich Preise erhöhen oder Rabatte einstellen. Außerdem können OpEx-Ausgaben im Gegensatz zu einer einmaligen Investition in Vermögenswerte einer genauen Prüfung unterzogen werden, wenn die Gesamtkosten höher sind als die Kosten für den Kauf eines entsprechenden Vermögenswerts. Unternehmen mit solider Finanzlage könnten es vorziehen, in einen Vermögenswert (CapEx) zu investieren und dadurch einen zusätzlichen Posten in der Bilanz vorweisen zu können, anstatt sich zu einer langfristigen Miete zu verpflichten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass CapEx-basierte/unbefristete Lizenzen für Unternehmen von Vorteil sind, die langfristige Kosteneffizienz, vollständiges Eigentum und stabile Umgebungen anstreben, insbesondere wenn sie über Kapital für Vorabinvestitionen verfügen. OpEx-basierte/Abonnementlizenzen zeichnen sich dagegen durch ihre Flexibilität, anfängliche Erschwinglichkeit und die Verfügbarkeit der neuesten Technologien aus. Die Entscheidung hängt häufig von Ihrem finanziellen Ansatz und der Art und Weise ab, wie Ihr Team die Konstruktionssoftware im täglichen Betrieb einsetzt.



# TRENDS BEI DER CAD-ANSCHAFFUNG NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE

Muster bei der Anschaffung von CAD-Software befinden sich im Wandel und die Umstellung von unbefristeten Lizenzen auf Abonnementlizenzen wirkt sich unterschiedlich auf kleine Unternehmen und Startups, mittelständische Unternehmen und große Unternehmen aus.

## Kleine Unternehmen und Startups

Für kleine Unternehmen war es aufgrund der hohen Anschaffungskosten traditionell schwierig, sich hochwertige CAD-Software zu leisten. Sie haben möglicherweise mehrere unbefristete Lizenzen gekauft und so lange wie möglich ältere Versionen verwendet, um die Kosten für Upgrades zu vermeiden, oder sie haben sich für preisgünstigere Alternativen entschieden.

Die heutigen Kaufmodelle begünstigen kleine Unternehmen und Startups mit Abonnementlizenzen und sogar Kurzzeitlizenzen, die professionelle CAD-Tools zugänglicher machen. So kann beispielsweise ein Startup SOLIDWORKS für nur wenige Monate abonnieren oder eine kleine Maschinenwerkstatt ein Jahresabonnement ohne teure Investitionen abschließen. Die geringeren Vorabkosten von OpEx-Modellen werden zunehmend attraktiv für Startups und Unternehmen im Wandel.

Infolgedessen nutzen kleine Unternehmen heute eher die gleichen High-End-CAD-Tools wie größere Firmen (ein echter Vorteil im Wettbewerb um neue Aufträge) und zahlen schrittweise für das, was sie benötigen, und nur so lange, wie sie es benötigen. Der Nachteil ist, dass sie wiederkehrende Kosten tragen müssen, um ihre Tools aktiv zu halten. Ein weiterer (versteckter) Nachteil: Das Erlernen von High-End-CAD-Tools stellt einen erheblichen Aufwand dar, unabhängig vom Marketingversprechen der Anwenderfreundlichkeit.

## Mittelständische Unternehmen

In der Vergangenheit kauften mittelständische Unternehmen häufig unbefristete Lizenzen für Kernanwender und zahlten jährliche Wartungsgebühren. Sie mussten also das zukünftige Wachstum vorhersagen und genügend Lizenzen kaufen, ohne zu wissen, ob die Nachfrage in einem bestimmten Jahr steigen oder sinken würde. Einige zögerten Upgrades hinaus, um Wartungskosten in schwierigeren Jahren zu vermeiden, was dazu führte, dass veraltete Software genutzt wurde.

Heute entscheiden sich mittelständische Unternehmen zunehmend für die Einführung von Abonnementmodellen, wobei einige einen hybriden Ansatz verfolgen. Beispielsweise kann ein Unternehmen einige ältere unbefristete Lizenzen beibehalten und gleichzeitig Abonnements für neue Arbeitsplätze erwerben, um Expansionen oder neue Projekte zu ermöglichen. Entscheidend ist jedoch die Kostenkontrolle. Daher können Unternehmen mehrjährige Abonnementverträge mit festen Preisen aushandeln, um die Betriebskosten zu verwalten.

Der Trend geht eindeutig in Richtung Abonnements, da diese eine einfache Verwaltung ermöglichen, aber oft gibt es interne finanzielle Diskussionen: *Sollen wir bestimmte Software aktivieren oder vollständig als Aufwand verbuchen?* Einige mittelständische Unternehmen mit verfügbarem Kapital ziehen es möglicherweise weiterhin vor, einige unbefristete Lizenzen für Langzeitanwender zusammen mit Abonnements für vorübergehenden Bedarf zu erwerben.

## Große Unternehmen

Große Unternehmen kauften traditionell eine große Anzahl von unbefristeten Lizenzen, die von speziellen IT-Teams verwaltet wurden. OpEx-basierte Abonnements werden jedoch immer beliebter. Unternehmensvereinbarungen können Einzelanwendermodelle umfassen, um sicherzustellen, dass alle Ingenieure die neueste Version verwenden. Dadurch werden Kompatibilitätsprobleme vermieden und die Zusammenarbeit wird verbessert. Abonnements bieten zudem Skalierbarkeit.

Wenn ein Projekt für ein Jahr 50 zusätzliche CAD-Lizenzen benötigt, können diese unkompliziert vorübergehend ergänzt werden – im Gegensatz zu unbefristeten Modellen, die erhebliche ungeplante Investitionskosten bedingen oder Teams dazu zwingen, sich zu wenige Lizenzen zu teilen.

Die Umstellung von CAD-Software auf ein OpEx-Zahlmodell bietet zwar Budgetvorteile, erhöht aber auch die Abhängigkeit von den Preisen und der Produktplanung des Anbieters. Größere Unternehmen müssen darauf vertrauen können, dass Aktualisierungen weiterhin verfügbar sind und die Kosten nicht in die Höhe schnellen. Oftmals wird die Androhung eines Anbieterwechsels als Verhandlungsmittel genutzt. Dies wird paradoxerweise durch Abonnementmodelle vereinfacht, zumindest der Theorie nach. In der Praxis verbleibt jedoch die Datenmigration als große Hürde.



Unternehmen jeder Größe stellen zunehmend Fragen zur Wertschöpfung: Anstatt einmalig zu zahlen und die Software ein Jahrzehnt lang im CapEx-Modell zu nutzen, können sie nun jährlich bewerten, ob die Software und ihre Aktualisierungen die laufenden Kosten im OpEx-Modell wert sind. Dies kann unbeabsichtigt einen gesunden Druck auf Softwareanbieter ausüben, ihren Kunden kontinuierlich hochwertige Software-Erweiterungen anzubieten, die die Produktivität der Anwender verbessern und sich positiv auf das Geschäftsergebnis auswirken.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass kleine und mittelständische Unternehmen manchmal Kapitalförderungen erhalten, die als Investitions- statt als Betriebskosten (CapEx statt OpEx) ausgegeben werden müssen. Das aktuelle Lizenzmodell von SOLIDWORKS unterstützt beide Ansätze und gibt Teams die Flexibilität, Softwarekäufe an ihrer Finanzstrategie auszurichten.

# FÜNF WICHTIGE FRAGEN ZUR EVALUIERUNG VON CAD-LIZENZEN

Bei der Bewertung von Lizenzoptionen für CAD-Software sollten Führungskräfte in der Konstruktion oder Beschaffung mehr als nur den Preis berücksichtigen. Die folgenden wichtigen Fragen, die Sie zusammen mit Ihren internen Entscheidungsträgern an CAD-Anbieter richten können, unterstützen Sie bei einer fundierten Entscheidungsfindung.

## 1. Welche Lizenzmodelle sind verfügbar?

Bietet der Anbieter unbefristete Lizenzen, Abonnementlizenzen oder beides an? Wenn beide Optionen angeboten werden, wie hoch ist die Kostendifferenz über den erwarteten Nutzungszeitraum (z. B. Vergleich über drei oder fünf Jahre)? SOLIDWORKS bietet beispielsweise sowohl befristete als auch unbefristete Lizenzen an, während viele andere CAD-Anbieter nur Abonnements anbieten. Bitten Sie den Anbieter, alle verfügbaren Lizenzoptionen zu erläutern, da diese Details Ihre Verhandlungs- und Budgetierungsstrategie beeinflussen.

## 2. Wie sind Abonnements strukturiert?

Handelt es sich um ein monatliches, jährliches oder mehrjähriges Abonnementmodell (OpEx)? Sind Schulungen, Support, Cloud-Speicher oder zusätzliche Tools wie Viewer enthalten? Zu den Verlängerungsbedingungen: Ist der Preis fest oder kann er sich von Jahr zu Jahr ändern? Fragen Sie nach verschiedenen Abonnementstufen, die zusätzliche Funktionen bieten. Können Sie eine höhere Stufe aushandeln, wenn Sie mehr Abonnements zum gleichen Preis oder für einen längeren Zeitraum kaufen? Es lohnt sich, den Betrag für drei Jahre fest zu vereinbaren, um unerwartete Preiserhöhungen zu vermeiden.

## 3. Wie funktionieren die Übertragbarkeit und gemeinsame Nutzung von Lizenzen?

Informieren Sie sich, wer die Software verwenden kann, wo sie verwendet werden kann und ob die Lizenzierung zu der Arbeitsweise Ihres Teams passt, insbesondere wenn Mitarbeiter remote oder von verschiedenen Standorten aus arbeiten. Ist die Lizenz an einen einzelnen Anwender (benannten Anwender) oder einen Computer gebunden oder handelt es sich um eine variable Netzwerklizenz? Kann bei Abonnements für benannte Anwender ein Anwender auf zwei Geräten angemeldet sein oder gibt es Anwenderrechte für eine zweite Installation? Klären Sie bei variablen Netzwerklizenzen (üblich bei unbefristeten SOLIDWORKS Lizenzen), wie Anwender auschecken.

## 4. Was, wenn wir keine Verlängerung vornehmen?

Fragen Sie vor der Auswahl eines Abonnements nach, was geschieht, wenn Sie das Abonnement nicht verlängern. Können Sie Dateien weiterhin öffnen oder anzeigen? Gibt es eine Nachfrist oder eine Option zur Wiederherstellung? Stellen Sie bei cloudbasierten Tools sicher, dass Sie alle CAD-Daten in Standardformaten exportieren können. Die Dateien gehören natürlich Ihnen, aber können Sie sie auch ohne aktive Lizenz öffnen?

## 5. Wie lauten die Richtlinien für die Übertragung oder Erweiterung von Lizenzen?

Fragen Sie bei unbefristeten Lizenzen nach der Übertragbarkeit: Können sie in eine andere Unternehmensabteilung übertragen werden? Einige Lizenzvereinbarungen beinhalten Einschränkungen bezüglich der Übertragbarkeit. Fragen Sie bei Abonnements nach der Möglichkeit, während der Laufzeit zusätzliche Anwender hinzuzufügen oder Lizenzen bei Verlängerungen zu entfernen. Wenn Ihr Team international tätig ist, informieren Sie sich unbedingt darüber, ob in einer Region erworbene Lizenzen auch in einer anderen Region verwendet werden können. Viele Anbieter legen regions-, landes- oder standortspezifische Lizenzbeschränkungen fest, die die Flexibilität globaler Teams einschränken können.

Wenn Sie diese Fragen zusammen mit spezifischen Fragen zu Ihrem Unternehmen stellen, erhalten Sie nicht nur ein klares Bild von den unmittelbaren Kosten und Funktionen der CAD-Lizenzoptionen, sondern auch Einblicke in den Partnerschaftsansatz und die Flexibilität eines Anbieters. Da CAD-Software häufig eine langfristige Investition sowohl finanziell als auch in Form von Prozessen darstellt, benötigen Sie ein Lizenzmodell, das zum Finanzkonzept Ihres Unternehmens (CapEx- vs. OpEx-basiert) passt und an Ihre Anforderungen angepasst werden kann. Außerdem benötigen Sie einen Anbieter, der Ihren Erfolg mit den richtigen Tools unterstützt.



# CAD-LIZENZIERUNG AUS STRATEGISCHER SICHT

Bei der Wahl des richtigen CAD-Lizenzmodells geht es nicht nur um die Kosten, sondern auch um die strategische Ausrichtung. Die Entscheidung zwischen CapEx (unbefristet) und OpEx (abonnementsbasiert) sollte widerspiegeln, wie Ihr Unternehmen in Tools investiert, den Cashflow verwaltet, das Wachstum plant und sich an Veränderungen anpasst. Unbefristete Lizenzen bieten Besitzrechte und langfristige Einsparungen für Unternehmen, die im Voraus investieren können und Stabilität bevorzugen. Abonnements bieten Flexibilität, vorhersehbare Ausgaben und stets aktuelle Tools für Teams, die schnell skalieren oder umstellen müssen.

Welches Modell die größten Vorteile bietet, richtet sich nach Ihrer individuellen Situation.

Die richtige Wahl hängt von Ihrer Unternehmensgröße, dem Budgetgenehmigungsprozess, der IT-Strategie und dem Ansatz Ihres Unternehmens bei der Produktentwicklung ab. Hybride Ansätze werden immer häufiger eingesetzt, insbesondere von mittelständischen Unternehmen, die ein Gleichgewicht zwischen langfristiger Stabilität für Kernanwender und Flexibilität für kurzfristige Anforderungen suchen.

So wie sich CAD-Konstruktionen weiterentwickeln, muss sich auch Ihr Ansatz für die Lizenzierung anpassen.

Da Softwareanbieter weiterhin Cloud-First-Modelle auf Abonnementbasis bewerben, sollten Sie vor einem Abschluss unbedingt die richtigen Fragen stellen. Berücksichtigen Sie die Lizenzstruktur, die Verlängerungsrichtlinien, den Datenzugriff, wenn Sie nicht verlängern, und wie gut das Modell den Arbeitsablauf Ihres Teams unterstützt, egal ob in einem Büro oder an vielen geografischen Standorten.

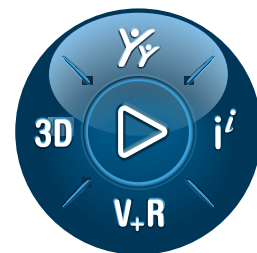
Wählen Sie vor allem ein CAD-Lizenzmodell, das Ihren aktuellen Anforderungen entspricht, aber auch Ihr zukünftiges Wachstum unterstützt. Wenn Sie jetzt eine gute Entscheidung treffen, können Sie Ihr Budget schützen, die Leistung Ihres Teams maximieren und sicherstellen, dass Ihre Softwareinvestition mit Ihren Geschäftszielen Schritt hält.

Ihr Lizenzmodell sollte Ihrer Strategie entsprechen, nicht umgekehrt.

**Dassault Systèmes ist ein Impulsgeber für menschlichen Fortschritt. Seit 1981 ist das Unternehmen führend in der Entwicklung virtueller Technologien, die das reale Leben von Verbrauchern, Patienten und Bürgern verbessern.**

Mehr als 370.000 Kunden aller Größen und Branchen arbeiten auf der **3DEXPERIENCE** Plattform von Dassault Systèmes zusammen, entwickeln Ideen und realisieren nachhaltige Innovationen, die sich positiv auf das private und öffentliche gesellschaftliche Leben auswirken.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.3ds.com/de](http://www.3ds.com/de).



**3DEXPERIENCE®**

## Europa/Naher Osten/Afrika

Dassault Systèmes  
10, rue Marcel Dassault  
CS 40501  
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex  
Frankreich

## Asien-Pazifik-Raum

Dassault Systèmes  
17F, Foxconn Building,  
No. 1366, Lujiazui Ring Road  
Pilot Free Trade Zone,  
Shanghai 200120  
China

## Nord-, Mittel- und Südamerika

Dassault Systèmes  
175 Wyman Street  
Waltham, Massachusetts  
02451-1223  
USA

**Virtual Worlds  
for Real Life**

**3S DASSAULT  
SYSTEMES**