

COME SCEGLIERE IL MIGLIOR MODELLO DI LICENZA CAD PER LA TUA AZIENDA

Una guida pratica alla comprensione delle licenze CAD, alla valutazione dei compromessi e alla selezione di un modello su misura per supportare ciò che conta di più per la tua organizzazione.

INTRODUZIONE

Gli utenti del software CAD spaziano dalle grandi aziende con progetti in corso alle startup con esigenze a breve termine. Anche un osservatore occasionale potrebbe notare che nessun singolo modello di licenza CAD potrebbe funzionare in modo ottimale per ogni organizzazione. Tuttavia, alcuni importanti sviluppatori di software CAD stanno passando da licenze permanenti (buy-to-own) a licenze in abbonamento (pay-as-you-go).

Le licenze permanenti sono un acquisto una tantum generalmente considerato come spese in conto capitale (CapEx); queste sono tradizionalmente preferite dai responsabili finanziari per compensare i costi attraverso l'ammortamento a lungo termine. Al contrario, le licenze in abbonamento possono essere acquistate per un periodo mensile, trimestrale o annuale e sono generalmente classificate come spese di esercizio (OpEx).

Comprendere questi modelli di licenza e allinearli agli obiettivi aziendali è più importante che mai.

Il settore CAD continua a spostarsi verso licenze in abbonamento (pay-as-you-go), con diversi importanti fornitori che hanno già effettuato la transizione. La diffusione e la disponibilità dell'infrastruttura cloud scalabile rendono più semplice abbandonare i modelli di licenza permanenti, ma in ultima analisi il cambiamento è essenzialmente una decisione aziendale. Inoltre, il modello in abbonamento basato sul SaaS (Software as a Service) si aggiorna automaticamente, riducendo al minimo i costi IT. (Nella sezione 2 verranno illustrati in modo completo i vantaggi e gli svantaggi di ciascun modello di licenza.)

Tuttavia, SOLIDWORKS®, una delle principali aziende CAD attualmente sul mercato, offre ancora modelli di licenza CapEx e OpEx. Come menzionato in precedenza, le diverse tempistiche di progetto, i vincoli di budget e gli obiettivi aziendali impediscono decisioni

di tipo unico per quanto riguarda l'ottenimento di software CAD in licenza. Ad esempio, una startup che noleggia software per alcuni mesi ha esigenze molto diverse rispetto a una società consolidata che standardizza su una piattaforma CAD da oltre un decennio.

Fornendo entrambe le opzioni, SOLIDWORKS consente alle organizzazioni di scegliere ciò che funziona meglio per il proprio modello di business: il costo iniziale inferiore e la scalabilità di una sottoscrizione o l'investimento e la sicurezza a lungo termine di una licenza perpetua.

In questo e-book verranno illustrati i seguenti problemi:

- Confronto tra licenze CapEx e OpEx
- Pro e contro strategici per CapEx e OpEx
- Evoluzione delle tendenze di acquisto CAD in base alle dimensioni dell'azienda
- Cinque domande chiave per la valutazione delle licenze CAD
- Licenze CAD attraverso una lente strategica

Il nostro obiettivo è aiutare i responsabili delle decisioni di progettazione e finanziarie a comprendere e confrontare i modelli di licenza da prospettive finanziarie, operative e strategiche. Vogliamo sostenere gli obiettivi aziendali e di sviluppo dei prodotti, proteggendo al contempo i profitti.

CONFRONTO TRA LICENZE CAPEX E OPEX

Le aziende devono valutare se preferiscono la prevedibilità e il controllo della proprietà con licenze permanenti (CapEx) o l'agilità e i costi di sottoscrizione inferiori (OpEx). Comprendere i vantaggi e gli svantaggi di ciascuno di essi è fondamentale per le organizzazioni che effettuano investimenti strategici nel software. (Vedere la tabella 1.)

Le licenze CapEx/permanenti vengono acquistate in modo permanente e trattate come un asset a lungo termine che si svaluta nel tempo. Al contrario, le licenze OpEx sono a tempo determinato o in abbonamento e sono classificate come costi operativi ricorrenti che spesso sono più semplici da giustificare nei budget annuali.

I modelli di licenza CapEx e OpEx riflettono un compromesso tra proprietà e flessibilità. La scelta giusta dipende da molti fattori, tra cui obiettivi finanziari, risorse IT e aspettative sulla rapidità con cui l'azienda crescerà o cambierà.

TABELLA 1: PRINCIPALI DIFFERENZE TRA CAPEX E OPEX

	CAPEX (PERMANENTE)	OPEX (ABBONAMENTO)
Proprietà e durata	- Acquisto una tantum. - Diritto permanente di utilizzare una versione software specifica.	- Commissione periodica. - Diritto di utilizzo del software limitato nel tempo (mensile, trimestrale o annuale).
Contabilità	- Considerata una spesa in conto capitale (risorsa) che si svaluta nel corso degli anni. - Costo iniziale maggiore.	- Considerata come una spesa di esercizio. - Pagamenti regolari più piccoli, non una risorsa a lungo termine.
Aggiornamenti e supporto	- Non incluso nel prezzo base. - Richiede un piano di manutenzione annuale per aggiornamenti/supporto.	- Incluso nella tariffa. - Gli utenti ricevono aggiornamenti, nuove versioni e supporto con un abbonamento attivo.
Costo nel tempo	- Costi totali ridotti nel lungo termine. - Più economico oltre i quattro-cinque anni circa.	- Costi iniziali ridotti, ma il costo cumulativo aumenta. - Può superare la licenza permanente + manutenzione dopo diversi anni.
Flessibilità e scalabilità	- Numero di licenze fisse. - La scalabilità può richiedere nuovi software e spese IT. - Più difficile da scalare.	- Flessibile per aumentare/diminuire la scala. - Non sono necessarie risorse IT aggiuntive per aumentare la scalabilità. - Ridurre la scala è semplice.
Accesso e portabilità	- Legati a server con licenza hardware o di rete. - La gestione IT può essere costosa e complessa.	- Connesso al cloud (termine escluso). Accessibile da più dispositivi. - Gestione IT semplice senza costi aggiuntivi.
Impatto sul flusso di cassa	- Il pagamento anticipato di un importo elevato influisce sui budget di capitale. - Aggiornamenti continui facoltativi.	- Flusso di cassa fluido con pagamenti mensili. Libera il capitale per altri investimenti. - Aggiornamenti inclusi.

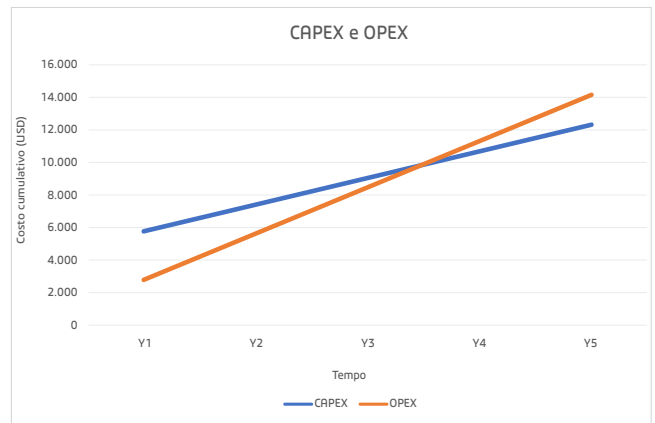
PRO E CONTRO STRATEGICI PER CAPEX E OPEX

In tutto il settore, i principali fornitori CAD stanno passando dal modello permanente al modello SaaS (Software as a Service). Non molto tempo fa lo standard era acquistare software CAD tramite una licenza permanente tramite un rivenditore, installarlo in sede, pagando facoltativamente il supporto. Tuttavia, oggi gli acquirenti CAD hanno più opzioni di licenza da prendere in considerazione.

Vale la pena considerare i dettagli dei vantaggi e degli svantaggi delle licenze permanenti (CapEx) e di abbonamento (OpEx). Quando si valutano i modelli di licenza CAD, le aziende devono valutare i vantaggi e gli svantaggi di ciascun modello in termini di costi, flessibilità, rischio e allineamento agli obiettivi a lungo termine.

Vantaggi della licenza permanente (CapEx):

- **Risparmio sui costi a lungo termine:** se il software viene utilizzato per almeno cinque anni, una licenza permanente può costare meno nel lungo periodo, perché il pagamento una tantum (più la manutenzione facoltativa) è in genere inferiore al costo di cinque anni di abbonamento equivalenti. Ciò garantisce un costo totale di proprietà inferiore per un utilizzo a lungo termine.
- **Proprietà e stabilità:** l'utente "possiede" per sempre il diritto di utilizzare la versione software acquistata. Ciò garantisce l'accesso a strumenti e dati anche se in futuro i budget saranno più ristretti. È possibile mantenere un ambiente software familiare e stabile senza modifiche obbligatorie. Ad esempio, un'azienda di progettazione potrebbe rimanere in possesso di una particolare versione di SOLIDWORKS per diversi anni, senza incorrere in costi aggiuntivi, se soddisfa le proprie esigenze.
- **Valore patrimoniale e ammortamento:** un acquisto di software può essere capitalizzato. Alcune aziende preferiscono CapEx perché la licenza software diventa una risorsa nello stato patrimoniale e può essere ammortizzata, offrendo potenzialmente benefici fiscali. Consente inoltre di considerare il costo come spesa in conto capitale. Per alcune aziende, l'approvazione di investimenti a lungo termine, come strumenti di ingegneria o progettazione, potrebbe essere più semplice piuttosto che avere un impatto sui budget a breve termine per le spese operative (OpEx).
- **Non sono necessari pagamenti continuativi:** una volta acquistata, una licenza permanente non scade mai. Anche se si sceglie di interrompere il pagamento per la manutenzione, si ha comunque il diritto di utilizzare l'ultima versione ottenuta. Non vi è alcun rischio di perdere l'accesso al software a causa di un taglio del budget (anche se si rinuncia agli aggiornamenti software).



Svantaggi della licenza permanente (CapEx):

- **Costo iniziale elevato:** il costo iniziale significativo di diverse licenze per un team può mettere in difficoltà i budget di capitale e creare un rischio finanziario se il software finisce sottoutilizzato. Un costo iniziale elevato può rappresentare una barriera per le startup o le piccole imprese con flussi di cassa limitati.
- **Spese di manutenzione continua:** la manutenzione annuale è solitamente necessaria per mantenere il software aggiornato e supportato. Nel corso di diversi anni questi costi aggiuntivi si aggiungono al costo totale. Se si riduce la manutenzione, il software può diventare rapidamente obsoleto e con il passare del tempo possono verificarsi problemi di compatibilità.
- **Minore flessibilità:** una volta acquistata una licenza permanente, il capitale è impegnato. Se le esigenze cambiano, ad esempio il ridimensionamento del team di progettazione o il completamento di un progetto importante, non è possibile recuperare l'investimento. La riduzione delle spese è difficile e la scalabilità verso l'alto richiede nuove spese in conto capitale. Inoltre, il passaggio a software diversi diventa più difficile a causa dell'investimento iniziale già effettuato. Questa mancanza di flessibilità può essere uno svantaggio nei mercati in rapida evoluzione.
- **Blocco della tecnologia:** le licenze permanenti spesso legano gli utenti a versioni specifiche, a meno di continuare a pagare per gli aggiornamenti. Se non si continua ad aggiornare, si potrebbero perdere nuove funzioni o modifiche al formato file. Per un periodo prolungato, una licenza permanente senza aggiornamenti può diventare obsoleta o incompatibile con software di terze parti. Inoltre, in alcuni casi, l'esecuzione di software obsoleti può comportare rischi per la sicurezza se non viene applicata regolarmente una patch.

Vantaggi della licenza in abbonamento/a tempo determinato (OpEx):

- **Costi iniziali inferiori e costi continuativi prevedibili:** gli abbonamenti vengono in genere pagati trimestralmente o annualmente, riducendo significativamente la spesa iniziale. In questo modo si riducono le difficoltà di ingresso, un fattore che potrebbe essere fondamentale per le piccole e medie imprese. I costi sono distribuiti e più prevedibili come voce di bilancio delle operazioni, il che semplifica il budget poiché non vi sono picchi significativi come avviene per gli acquisti di software CapEx.
- **Versione e supporto sempre più recenti:** con un abbonamento attivo, è possibile accedere automaticamente alle ultime versioni, funzioni e correzioni. Non è necessario pianificare costi di aggiornamento separati o migrazioni a versioni principali. Il software si evolve continuamente tramite aggiornamenti regolari online. Ciò significa anche che tutti gli utenti sono sulla stessa versione, il che facilita la collaborazione tra team geograficamente separati. L'assistenza tecnica è generalmente inclusa nel prezzo, garantendo che l'assistenza sia disponibile senza costi aggiuntivi.
- **Flessibilità e scalabilità:** le licenze OpEx brillano per la loro flessibilità. Hai bisogno di una licenza CAD aggiuntiva per tre mesi? Spesso è possibile aggiungere una licenza a tempo determinato e rilasciarla in un secondo momento, pagando solo ciò di cui si ha bisogno, quando se ne ha bisogno. Questa agilità è un valore inestimabile per le aziende basate sui progetti o per i carichi di lavoro fluttuanti. Allo stesso modo, durante i periodi di crescita è possibile aggiungere degli abbonamenti senza un grosso impatto sul capitale; in caso di ridimensionamento, è possibile scegliere di non rinnovare alcuni abbonamenti nel ciclo successivo.
- **Accesso a funzionalità cloud e di collaborazione:** molti abbonamenti CAD moderni sono dotati di funzionalità connesse al cloud. Ad esempio, gli abbonamenti nominativi consentono l'uso su più dispositivi (PC in ufficio, laptop a casa) con dati nel cloud per l'accesso da qualsiasi luogo. Alcuni fornitori CAD raggruppano piattaforme di collaborazione o archiviazione cloud con gli abbonamenti. Ciò consente di migliorare i flussi di lavoro (ad esempio, una facile condivisione dei modelli CAD, la visualizzazione basata sul Web) e di ridurre la necessità di infrastrutture locali. Essenzialmente, il modello SaaS spesso include un ecosistema di servizi che va oltre la sola licenza software CAD.
- **Vantaggi contabili:** da un punto di vista finanziario, le spese di esercizio possono essere vantaggiose perché non sono in grado di limitare il capitale. Le aziende possono considerare il software come una spesa continuativa che si adegua alle attività aziendali, spendendo di più quando i ricavi aumentano e spendendo di meno quando rallentano. Poiché la tecnologia si evolve a un ritmo incalzante, molti responsabili finanziari preferiscono la flessibilità OpEx: Un'azienda può adeguare in modo semplice e rapido le spese operative avviando o arrestando i servizi secondo necessità, con un minor rischio di possedere risorse obsolete. Un'azienda può inoltre evitare interruzioni di capitale irregolari convertendo grandi investimenti iniziali in pagamenti stabili e prevedibili per migliorare il flusso di cassa e semplificare la pianificazione del budget.

Svantaggi della licenza in abbonamento/a tempo determinato (OpEx):

- **Maggiore potenziale di costo a lungo termine:** sebbene sia più economico nel breve termine, nel corso di molti anni un abbonamento può finire per costare più di un acquisto a tantum. Come indicato in precedenza, in genere entro circa il terzo anno di utilizzo continuo, il totale degli abbonamenti pagati può superare il costo di una licenza permanente più la manutenzione. Ad esempio, se si prevede di utilizzare il software per 10 anni, nel complesso un abbonamento potrebbe essere molto più costoso.
- **Obbligo di pagamento continuativo:** con un abbonamento, se si interrompe il pagamento, si perde l'accesso al software. Questo aspetto del "noleggio software" può essere rischioso se i budget vengono tagliati o un progetto viene messo in pausa senza finanziamenti: Gli strumenti potrebbero risultare inaccessibili e senza valore residuo. Nonostante il pagamento sia stato effettuato per cinque anni, non si possiedono prodotti software tangibili. Alcuni clienti si sentono "bloccati" nel dover continuare a pagare, il che può essere frustrante se i prezzi aumentano o se il software viene utilizzato meno del previsto.
- **Dipendenza da fornitore e Internet:** soprattutto con le soluzioni SaaS basate sul cloud, ci si affida alla disponibilità del servizio del fornitore. Un'interruzione del servizio da parte del fornitore o un guasto alla connessione Internet possono interrompere il lavoro. (Anche se molti abbonamenti CAD utilizzano ancora software installati localmente, le licenze cloud richiedono una verifica periodica di Internet.) Inoltre, è necessario fare affidamento sul fatto che gli aggiornamenti dei fornitori non comprometteranno il flusso di lavoro, poiché si potrebbe avere meno controllo su quando adottare una nuova versione, in quanto gli aggiornamenti vengono introdotti continuamente. Se un abbonamento include l'archiviazione nel cloud, è necessario assicurarsi che le policy di sicurezza e i dati del fornitore soddisfino i tuoi requisiti.
- **Contabilità e percezione del budget:** alcune organizzazioni hanno limitazioni all'aumento dei budget operativi. Il lato opposto della flessibilità OpEx è la presenza di una voce di spesa ricorrente che deve essere giustificata ogni anno. Nel corso del tempo, i costi di abbonamento potrebbero aumentare se i fornitori aumentano saltuariamente i prezzi o interrompono gli sconti. Inoltre, a differenza di una risorsa che si acquista una volta sola, le spese OpEx potrebbero essere oggetto di un esame attento se il costo totale supera quello che sarebbe stato necessario per l'acquisto di una risorsa equivalente. Le società con un'ampia liquidità potrebbero preferire investire in una risorsa (CapEx) e avere qualcosa da mostrare a bilancio piuttosto che impegnarsi in noleggi permanenti.

In sintesi, le licenze CapEx/permanenti sono vantaggiose per le organizzazioni che cercano efficienza dei costi a lungo termine, piena proprietà e ambienti stabili, soprattutto quando dispongono di capitale da investire in anticipo. D'altro canto, le licenze OpEx/in abbonamento sono eccellenti in termini di flessibilità, convenienza iniziale e garanzia di utilizzo delle tecnologie più recenti. La decisione dipende spesso dall'approccio finanziario e dal modo in cui il tuo team utilizza il software di progettazione nelle operazioni quotidiane.

EVOLUZIONE DELLE TENDENZE DI ACQUISTO CAD IN BASE ALLE DIMENSIONI DELL'AZIENDA

Il passaggio da licenze permanenti a licenze in abbonamento interessa piccole imprese e startup, medie imprese e grandi imprese in modo diverso, in base all'evoluzione dei modelli di acquisto di software CAD.

Piccole imprese e startup

Le piccole imprese tradizionalmente hanno riscontrato difficoltà ad acquistare software CAD di alto livello a causa dei costi iniziali elevati. Potrebbero aver acquistato un paio di licenze permanenti e aver continuato a utilizzare le versioni meno recenti il più a lungo possibile per evitare di pagare gli aggiornamenti, oppure potrebbero aver preferito alternative meno costose.

I modelli di acquisto odierni favoriscono le piccole imprese e le startup con licenze in abbonamento e persino licenze a breve termine che rendono più accessibili gli strumenti CAD professionali. Ad esempio, una start-up può abbonarsi a SOLIDWORKS per pochi mesi o una piccola officina può sostenere un abbonamento annuale senza importanti spese in conto capitale. Il costo iniziale inferiore dei modelli OpEx è sempre più interessante per le startup e le società in continua evoluzione.

Di conseguenza, le piccole imprese sono più propense a utilizzare lo stesso CAD di fascia alta delle grandi aziende (un vero vantaggio quando si è in concorrenza per acquisire nuovi affari) e a pagare in modo incrementale ciò di cui hanno solo bisogno e per il tempo necessario. Il compromesso è pagare i costi ricorrenti per mantenere attivi gli strumenti. Un altro compromesso, nascosto, è: l'apprendimento degli strumenti CAD di primo livello non è un impegno irrilevante, indipendentemente dalle campagne di marketing "facile da usare".

Aziende di medie dimensioni

In passato, le aziende di medie dimensioni hanno spesso acquistato licenze permanenti per gli utenti principali e hanno pagato la manutenzione annuale, richiedendo loro di prevedere la crescita futura e di acquistare licenze sufficienti senza sapere se la domanda sarebbe aumentata o diminuita in un determinato anno. Alcuni potrebbero rimandare gli aggiornamenti per evitare costi di manutenzione in anni di magra, causando l'esecuzione di software obsoleti.

Oggi le aziende di medie dimensioni si dimostrano sempre più seriamente intenzionate ad adottare modelli in abbonamento, anche se alcune adottano un approccio ibrido. Ad esempio, un'azienda potrebbe mantenere alcune licenze permanenti esistenti mentre acquista abbonamenti per nuove licenze per consentire l'espansione o nuovi progetti. Tuttavia, il controllo dei costi è fondamentale. Pertanto, le società possono negoziare contratti di abbonamento pluriennali con prezzi fissi per gestire i costi OpEx.

La tendenza è chiaramente orientata agli abbonamenti per facilitare la gestione, ma spesso si procede a una discussione finanziaria interna: *Dovremmo capitalizzare alcuni software o considerare tutto come una spesa?* Alcune aziende di medie dimensioni con capitale disponibile potrebbero ancora preferire acquistare alcune licenze perpetue per gli utenti a lungo termine insieme agli abbonamenti per esigenze transitorie.

Grandi imprese

Le grandi imprese hanno acquistato tradizionalmente un numero elevato di licenze permanenti gestite da team IT dedicati; tuttavia, gli abbonamenti basati su OpEx continuano a crescere di popolarità. Gli accordi aziendali possono essere incentrati su modelli nominativi, garantendo che tutti gli ingegneri utilizzino la versione più recente. In questo modo si eliminano i problemi di compatibilità e si migliora la collaborazione. Gli abbonamenti offrono anche scalabilità.

Se un progetto richiede 50 licenze CAD in più per un anno, è facile aggiungerle temporaneamente, a differenza dei modelli permanenti che richiedono un'operazione CapEx non pianificata significativa o costringono i team a condividere troppe licenze.

Il passaggio del software CAD a OpEx offre vantaggi in termini di budget, ma aumenta anche la dipendenza dai prezzi e dalla roadmap dei prodotti del fornitore. Le aziende più grandi hanno bisogno di essere sicure che gli aggiornamenti continueranno e che i costi non aumenteranno. Alcuni utilizzano la minaccia di cambiare fornitore come strumento di negoziazione. Ironicamente, i modelli in abbonamento lo rendono più semplice, almeno in teoria. In pratica, la migrazione dei dati rimane un ostacolo importante.



Le aziende di tutte le dimensioni pongono ulteriori domande sul valore: Invece di pagare una volta e di utilizzare il software per un decennio nel modello CapEx, ora possono valutare annualmente se il software e i relativi aggiornamenti valgono il costo corrente del modello OpEx. Ciò potrebbe inavvertitamente spingere i fornitori di software a fornire costantemente ai clienti miglioramenti software di alto valore che aumentino la produttività degli utenti e abbiano un impatto positivo sui profitti.

Inoltre, vale la pena notare che le piccole e medie imprese ricevono talvolta infusioni di capitale che devono essere spesi come CapEx piuttosto che come OpEx. L'attuale modello di licenza di SOLIDWORKS supporta entrambi gli approcci, offrendo ai team la flessibilità necessaria per allineare gli acquisti software alla strategia finanziaria.

CINQUE DOMANDE CHIAVE PER LA VALUTAZIONE DELLE LICENZE CAD

Quando si valutano le opzioni di licenza per il software CAD, i responsabili di progettazione o approvvigionamento dovrebbero prendere in considerazione molto più del semplice prezzo. Le seguenti domande fondamentali da porre ai fornitori CAD, insieme alle parti interessate interne, ti aiuteranno a prendere una decisione informata.

1. Quali modelli di licenza sono disponibili?

Il fornitore offre licenze permanenti, licenze in abbonamento o entrambe? Se offre entrambi, qual è la differenza di costo nel periodo di utilizzo previsto (ad esempio, confronto di tre o cinque anni)? Ad esempio, SOLIDWORKS offre sia licenze a tempo determinato sia permanenti, mentre molti altri fornitori CAD ora offrono solo abbonamenti. Chiedi al fornitore di chiarire tutte le opzioni di licenza disponibili, perché questi dettagli determinano la strategia di negoziazione e budget.

2. Come sono strutturati gli abbonamenti?

Un modello di abbonamento (OpEx) è mensile, annuale o pluriennale? Sono inclusi formazione, supporto, archiviazione nel cloud o strumenti aggiuntivi come i visualizzatori? Per quanto riguarda i termini di rinnovo: Il prezzo è bloccato o potrebbe variare da un anno all'altro? Chiedi informazioni sui diversi livelli di abbonamento che aggiungono maggiori funzionalità. È possibile negoziare un livello superiore acquistando più abbonamenti allo stesso prezzo o per un periodo di tempo più lungo? Tieni presente che bloccare una tariffa per tre anni potrebbe essere utile per evitare aumenti inaspettati dei prezzi.

3. Come funzionano la portabilità e la condivisione delle licenze?

Assicurati di capire chi può utilizzare il software, dove può utilizzarlo e se la configurazione delle licenze si adatta al modo di lavorare del tuo team, soprattutto se le persone lavorano da remoto o da uffici diversi. La licenza è legata a un singolo utente (nominativa) o a un computer, oppure è una licenza di rete mobile? Per gli abbonamenti nominativi, un utente può accedere su due dispositivi o disporre dei diritti per l'uso domestico per una seconda installazione? Per le licenze mobili di rete (comuni nelle configurazioni permanenti di SOLIDWORKS), è importante chiarire il modo in cui gli utenti eseguono il check-out.

4. Cosa succede se non rinnoviamo?

Prima di scegliere un abbonamento, chiedi cosa succede se non si rinnova l'abbonamento. È ancora possibile aprire o visualizzare i file? Esiste un periodo di tolleranza o un'opzione di ripristino? Per gli strumenti basati sul cloud, verifica che sia possibile esportare tutti i dati CAD in formati standard. I file sono di tua proprietà, naturalmente, ma sarà possibile aprirli senza una licenza attiva?

5. Cos'è la politica di trasferimento o espansione della licenza?

Per le licenze permanenti, chiedi informazioni sulla trasferibilità: È possibile trasferirle a un'altra business unit? Alcuni contratti di licenza prevedono restrizioni sui trasferimenti. Per gli abbonamenti, chiedi se è possibile aggiungere altri utenti a metà periodo o rimuovere licenze al momento del rinnovo. Se il team opera a livello internazionale, assicurati di chiedere se le licenze acquistate in una determinata area geografica possono essere utilizzate in un'altra. Molti fornitori applicano restrizioni di licenza specifiche per area geografica, Paese o sito, che possono limitare la flessibilità dei team globali.

Ponendo queste domande insieme a domande specifiche per la tua azienda, potrai ottenere non solo un quadro chiaro dei costi e delle funzioni immediate delle opzioni di licenza CAD, ma anche informazioni utili sull'approccio e sulla flessibilità di partnership di un fornitore. Poiché il software CAD è spesso un investimento a lungo termine sia in termini di denaro sia di processo, è necessario un modello di licenza che si adatti al modello finanziario dell'azienda (CapEx o OpEx) e che si adatti alle tue esigenze. È importante avere un fornitore in grado di supportare il tuo successo con gli strumenti giusti.



LICENZE CAD ATTRAVERSO UNALENTE STRATEGICA

La scelta del modello di licenza CAD giusto non riguarda solo i costi, ma anche l'allineamento strategico. La decisione tra i modelli CapEx (permanenti) e OpEx (in abbonamento) dovrebbe riflettere il modo in cui l'azienda investe in strumenti, gestisce i flussi di cassa, pianifica la crescita e si adatta al cambiamento. Le licenze permanenti offrono proprietà e risparmi a lungo termine per le aziende che possono investire in anticipo e preferiscono la stabilità. Gli abbonamenti offrono flessibilità, costi prevedibili e strumenti sempre aggiornati per i team che devono scalare o cambiare rapidamente.

Nessun modello è universalmente più vantaggioso dell'altro.

La scelta giusta dipende dalle dimensioni dell'azienda, dal processo di approvazione del budget, dalla strategia IT e dall'approccio dell'azienda allo sviluppo dei prodotti. Gli approcci ibridi sono sempre più comuni, soprattutto per le aziende di medie dimensioni che cercano di bilanciare la stabilità a lungo termine per gli utenti principali con la flessibilità necessaria per le esigenze a breve termine.

L'approccio alle licenze si deve evolvere esattamente come i progetti CAD.

Poiché i fornitori di software continuano a promuovere modelli cloud-first in abbonamento, assicurati di porre le domande giuste prima di impegnarti. Valuta la struttura delle licenze, le policy di rinnovo, l'accesso ai dati in caso di mancato rinnovo e il livello di supporto del modello per il flusso di lavoro del team, sia in ufficio sia in località geografiche diverse.

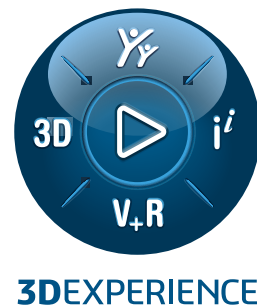
Soprattutto, scegli un modello di licenza CAD che soddisfi le tue attuali esigenze, ma che supporti anche la crescita futura. Una buona decisione oggi può proteggere il budget, massimizzare l'output del team e garantire che l'investimento software sia al passo con gli obiettivi aziendali.

Fai in modo che il tuo modello di licenza serva la tua strategia, non il contrario.

Dassault Systèmes è un catalizzatore del progresso umano. Dal 1981 è leader nella creazione di mondi virtuali per migliorare la vita reale di consumatori, pazienti e cittadini.

Con la piattaforma **3DEXPERIENCE** di Dassault Systèmes, 370.000 aziende di tutte le dimensioni e in tutti i settori, possono collaborare, immaginare e creare innovazioni sostenibili con un impatto significativo.

Per ulteriori informazioni, visita il sito Web: www.3ds.com/it.



Europa/Medio Oriente/Africa

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

Asia Pacifico

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

Americhe

Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, Massachusetts
02451-1223
Stati Uniti

**Virtual Worlds
for Real Life**

**3S DASSAULT
SYSTEMES**