

DOĞRU SEÇİMİ YAPMA ŞİRKETİNİZ İÇİN EN İYİ CAD LİSANS MODELİ

CAD lisanslarını anlama, ödünleştirmeleri değerlendirme ve kuruluşunuz için en önemli unsurları destekleyecek şekilde uyarlanmış bir model seçme hakkında pratik bir kılavuz.

GİRİŞ

CAD yazılımı kullanıcıları, devam eden projeleri olan büyük kuruluşlardan kısa vadeli ihtiyaçlara sahip startup'lara kadar çeşitlilik gösterir. Sıradan bir gözlemci bile hiçbir CAD lisans modelinin her kuruluş için en iyisi olamayacağını görebilir. Ancak bazı önemli CAD yazılımı yayıncıları, kalıcı (sahip olmak üzere satın alma) lisanslardan abonelik tabanlı (kullandıkça ödeme) lisanslara geçiş yapmaktadır.

Kalıcı lisanslar, genellikle sermaye gideri (CapEx) olarak kabul edilen tek seferlik satın alımlardır ve geçmişten bu yana, finansal liderler tarafından uzun vadeli değer kaybı ve amortisman yoluyla maliyetleri dengeledikleri için tercih edilmiştir. Buna karşılık abonelik lisansları aylık, üç aylık veya yıllık dönemler için satın alınabilir ve genellikle işletme gideri (OpEx) olarak sınıflandırılır.

Bu lisans modellerini anlamak ve bunları iş hedeflerinizle uyumlu hale getirmek, artık her zamankinden daha önemlidir.

CAD sektörü aboneliğe dayalı (kullandıkça ödeme) lisanslara geçiş yapmaya devam etmektedir ve birçok büyük tedarikçi halihazırda geçiş yapmıştır. Ölçeklenebilir bulut altyapısının yayılabilirliği ve kullanılabilirliği, kalıcı lisans modellerinden uzaklaşmayı kolaylaştırırsa da nihayetinde bu değişikliği yapmak daha çok bir iş kararıdır. Ayrıca abonelik tabanlı SaaS (hizmet olarak yazılım) otomatik olarak güncellenerek BT maliyetlerini en aza indirir. (2. bölümde her bir lisans modelinin artılarını ve eksilerini kapsamlı bir şekilde ele alacağız.)

Ancak günümüzde piyasada lider CAD şirketlerinden biri olan SOLIDWORKS®, hem CapEx hem de OpEx lisans modelleri sunmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi farklı proje zaman çizelgeleri, bütçe kısıtlama-

ları ve iş hedefleri, lisanslı CAD yazılımı edinmeye ilişkin herkese uyan tek bir karar olmasını imkansız kılar. Örneğin birkaç aylığına yazılım kiralayan bir startup, on yıldan uzun süre bir CAD platformunu standart olarak kullanmış köklü bir firmadan çok farklı ihtiyaçlara sahiptir.

Her iki seçeneği de sağlayarak SOLIDWORKS, kuruluşlara iş modelleri için en iyi olanı seçme imkanı sunar: aboneliğin daha düşük peşin maliyeti ve ölçeklenebilirliği veya kalıcı lisansın uzun vadeli yatırımı ve güvenliği.

Bu eKitapta aşağıdaki konuları ele alacağız:

- CapEx ve OpEx Lisans Karşılaştırması
- CapEx ve OpEx'in Stratejik Avantajları ve Dezavantajları
- Şirket Büyüklüğüne Göre Değişen CAD Satın Alma Trendleri
- CAD Lisansı Değerlendirmesi İçin Beş Kilit Soru
- Stratejik Bakış Açısıyla CAD Lisansı

Amacımız, mühendislik ve finansal karar alıcılarının lisans modellerini finansal, operasyonel ve stratejik bakış açılarından anlamalarına ve karşılaştırmalarına yardımcı olmaktır. Kârlılığınızı korurken iş ve ürün geliştirme hedeflerinizi desteklemek istiyoruz.

CAPEX VE OPEX LİSANS KARŞILAŞTIRMASI

Şirketler, kalıcı lisanslarla (CapEx) sahipliğin öngörülebilirliğini ve kontrolünü mü yoksa abonelik lisanslarının çevikliğini ve düşük giriş maliyetini mi (OpEx) tercih ettiklerini değerlendirmelidir. Her birinin avantajlarını ve dezavantajlarını anlamak, stratejik yazılım yatırımları yapan kuruluşlar için çok önemlidir. (Bkz. Tablo 1.)

CapEx/kalıcı lisanslar doğrudan satın alınır ve zaman içinde amorti edilen uzun vadeli bir varlık olarak değerlendirilir. Buna karşılık OpEx lisanslar, süre veya abonelik tabanlıdır ve yıllık bütçelerde gerekçelendirilmesi genellikle daha kolay olan yinelenen bir işletme maliyeti olarak sınıflandırılır.

CapEx ve OpEx lisans modelleri, sahiplik ve esneklik arasındaki ödünleşme dengesini yansıtır. Doğru seçim; finansal hedefler, BT kaynakları ve şirketinizin ne kadar hızlı büyüyeceğine veya değişeceğine dair beklentiler gibi birçok faktöre bağlıdır.

TABLO 1: CAPEX VE OPEX ARASINDAKİ TEMEL FARKLAR

	CAPEX (KALICI)	OPEX (ABONELİK)
Sahiplik ve Süre	- Tek seferlik satın alma. - Belirli bir yazılım sürümünün kalıcı kullanım hakkı.	- Yinelenen ücret. - Zaman sınırlı yazılım kullanma hakkı (aylık, üç aylık veya yıllık).
Muhasebe	- Yıllar içinde amorti edilen bir sermaye harcaması (varlık) olarak kabul edilir. - Daha yüksek peşin maliyet.	- İşletme gideri olarak kabul edilir. - Uzun vadeli bir varlık yerine daha küçük düzenli ödemeler.
Yükseltmeler ve Destek	- Taban fiyata dahil değildir. - Güncellemeler/destek için yıllık bakım planı gerektirir.	- Ücrete dahildir. - Kullanıcılar, etkin bir abonelik ile güncellemeler, yeni sürümler ve destek alır.
Zamana Göre Maliyet	- Uzun vadede daha düşük toplam maliyet. - Yaklaşık dört ila beş yıldan sonra en ekonomik.	- Daha düşük peşin maliyet ancak artan toplam maliyet. - Birkaç yılın ardından kalıcı lisans ve bakım maliyetlerini aşabilir.
Esneklik ve Ölçekleme	- Sabit lisans sayısı. - Ölçek büyütme yeni yazılım ve BT harcamaları gerektirebilir. - Ölçek küçültme daha zordur.	- Ölçek büyütme/küçültme açısından esneklik. - Ölçek büyütme için ek BT kaynaklarına ihtiyaç yoktur. - Ölçek küçültme basittir.
Erişim ve Taşınabilirlik	- Donanım veya ağ lisanslı sunuculara bağlıdır. - BT yönetimi pahalı ve karmaşık olabilir.	- Bulut bağlantılı (dönemsel hariç). Birden fazla cihazdan erişilebilir. - Ek ücret olmadan kolay BT yönetimi.
Nakit Akışı Etkisi	- Yüksek toplu ön ödeme sermaye bütçelerini etkiler. - Sürekli güncellemeler isteğe bağlıdır.	- Aylık ödemelerle sorunsuz nakit akışı. Diğer yatırımlar için sermayeyi serbest bırakır. - Güncellemeler dahildir.

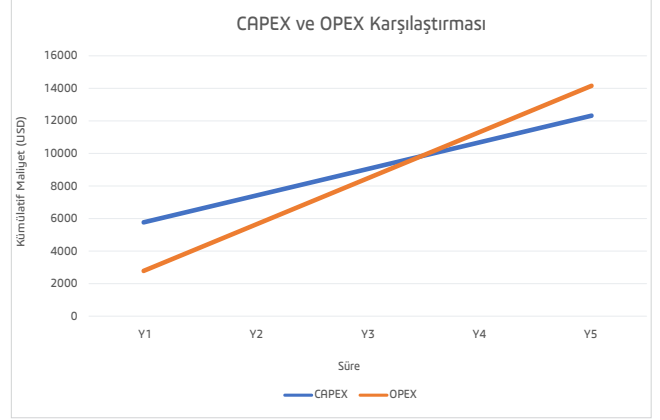
CAPEX VE OPEX'İN STRATEJİK AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

Sektörde önde gelen CAD tedarikçileri, kalıcı yazılımdan hizmet olarak yazılım (SaaS) modeline geçiş yapmaktadır. Yakın zamana kadar standart olan, CAD yazılımını bir bayi aracılığıyla kalıcı lisans olarak satın almak, şirket içinde kurmak ve isteğe bağlı olarak destek için ödeme yapmaktır. Ancak günümüzde CAD müşterilerinin göz önünde bulundurması gereken daha fazla lisans seçeneği mevcuttur.

Kalıcı (CapEx) ve abonelik (OpEx) lisanslarının avantajlarını ve dezavantajlarını ayrıntılarıyla değerlendirmek çok önemlidir. CAD lisans modellerini değerlendirirken şirketler; maliyet, esneklik, risk ve uzun vadeli hedeflerle uyum açısından her bir modelin artılarını ve eksilerini tartmalıdır.

Kalıcı Lisansın (CapEx) Avantajları:

- Uzun Vadeli Maliyet Tasarrufu:** Yazılım beş yıl veya daha uzun bir süre boyunca kullanılacaksa kalıcı lisans uzun vadede daha düşük maliyetli olabilir çünkü bir kere yapılan ödeme (ve isteğe bağlı bakım) genellikle toplam beş yıllık eş değer abonelik ücretinden azdır. Bu, uzun süreli kullanımda daha düşük toplam sahip olma maliyeti sağlar.
- Sahiplik ve Stabilité:** Satın aldığınız yazılım sürümünü kullanma hakkına sonsuza kadar "sahip" olursunuz. Bu, gelecekte bütçeler daha dar olsa bile araçlarınıza ve verilerinize erişimi garanti eder. Bilinen ve istikrarlı bir yazılım ortamını zorunlu değişiklikler olmadan koruyabilirsiniz. Örneğin bir tasarım firması, ihtiyaçlarını karşılıyorsa ek maliyetler olmaksızın birkaç yıl boyunca belirli bir SOLIDWORKS sürümüyle devam edebilir.
- Varlık Değeri ve Amortisman:** Yazılım satın alımı sermayeleştirilebilir. Yazılım lisansı bilançoda bir varlık haline geldiği ve amorti edilebildiği, dolayısıyla potansiyel olarak vergi avantajları sunduğu için bazı firmalar CapEx'i tercih eder. Ayrıca maliyetin sermaye harcaması olarak ele alınmasına da olanak tanır. Bazı şirketler için kısa vadeli işletme gideri (OpEx) bütçelerini etkilemek yerine mühendislik veya tasarım araçları gibi uzun vadeli yatırımları onaylamak daha kolay olabilir.
- Sürekli Ödemeler Gerekmez:** Bir kez satın alındığında kalıcı lisansın süresi hiçbir zaman dolmaz. Bakım için ödeme yapmayı bırakmayı seçerseniz bile alınan son sürümü kullanma hakkına sahip olursunuz. Bütçe kesintileri nedeniyle yazılıma erişimi kaybetme riski yoktur (ancak yazılım güncellemelerinden feragat edersiniz).



Kalıcı Lisansın (CapEx) Dezavantajları:

- Yüksek Başlangıç Maliyeti:** Bir ekip için birden fazla lisans satın almanın önemli peşin maliyeti sermaye bütçelerini zorlayabilir ve yazılım yetersiz kullanıldığı takdirde finansal risk oluşturabilir. Yüksek bir başlangıç maliyeti, startup'lar veya sınırlı nakit akışı olan küçük işletmeler için bir engel olabilir.
- Sürekli Bakım Ücretleri:** Yıllık bakım genellikle yazılımı güncel tutmak ve desteklemek için gereklidir. Bu ek ücretler, birkaç yıl içinde toplam maliyete katkıda bulunur. Bakım hizmetinden vazgeçerseniz yazılım hızla güncelliğini yitirebilir ve zaman içinde uyumluluk sorunları ortaya çıkabilir.
- Daha Az Esneklik:** Kalıcı lisans satın alındığında sermaye buraya bağlanmış olur. Mühendislik ekibini küçültme veya büyük bir projeyi tamamlama gibi durumlarda ihtiyaçlarınız değişirse bu yatırımı geri alamazsınız. Küçültme yapmak zordur ve büyütme için yeni sermaye harcamaları gerekir. Ayrıca ilk yatırımın halihazırda yapılmış olması nedeniyle farklı yazılımlara geçiş yapmak zorlaşır. Esnekliğin olmaması hızlı değişen pazarlarda bir dezavantaj olabilir.
- Teknolojinin Sabitlenmesi:** Kalıcı lisanslar, yükseltmeler için para ödemeye devam etmediğiniz sürece genellikle belirli sürümlere bağlı kalmanıza neden olur. Yükseltmeye devam etmezseniz yeni özellikleri veya dosya formatı değişikliklerini kaçırabilirsiniz. Uzun süreler boyunca güncellenmeyen bir kalıcı lisans güncelliğini yitirebilir veya üçüncü taraf yazılımlarla uyumsuz hale gelebilir. Ayrıca bazı durumlarda, düzenli olarak yama uygulanmadığı takdirde eski yazılımları çalıştırmak güvenlik riski oluşturabilir.

Abonelik/Sürekli Lisansın (OpEx) Avantajları:

- **Daha Düşük Peşin Maliyet ve Tahmin Edilebilir Sürekli Maliyetler:** Abonelikler genellikle üç ayda bir veya yıllık olarak ödendiğinden ilk harcamalar önemli ölçüde daha azdır. Bu, küçük ve orta ölçekli işletmeler için kritik olabilecek giriş engelini düşürür. Maliyetler zamana yayılır ve bir işletme bütçesi ögesi olarak daha öngörülebilir olur; bu da CapEx yazılım satın alımlarında olduğu gibi büyük bir maliyet artışı olmadığından bütçelendirmeyi basitleştirir.
- **Her Zaman En Son Sürüm ve Destek:** Canlı abonelik ile en son sürümlere, özelliklere ve düzeltmelere otomatik olarak erişebilirsiniz. Ayrı yükseltme maliyetleri veya büyük sürüm geçişleri için planlama yapmak gerekmez. Yazılım, düzenli çevrimiçi güncellemelerle sürekli olarak gelişir. Bu aynı zamanda tüm kullanıcıların aynı sürümde çalıştığı anlamına gelir ve farklı bölgelere dağılmış ekipler arasında iş birliğini kolaylaştırır. Teknik destek genellikle fiyata dahildir ve ekstra ücret ödemediğinizden yardım alınmasını sağlar.
- **Esneklik ve Ölçeklenebilirlik:** OpEx lisanslarında esneklik öne çıkar. Üç aylığına ekstra bir CAD lisansına mı ihtiyacınız var? Genellikle bir sürekli lisans ekleyebilir ve daha sonra bunu iptal ederek ihtiyacınız olan şeyler için yalnızca ihtiyacınız olduğunda ödeme yapabilirsiniz. Bu çeviklik, proje tabanlı işletmeler veya değişken iş yükleri söz konusu olduğunda çok değerlidir. Benzer şekilde büyüme dönemlerinde büyük bir sermaye darbesi almadan abonelik ekleyebilir, ölçek küçültme durumunda ise bir sonraki döngüde bazı abonelikleri yenilememeyi seçebilirsiniz.
- **Bulut ve İş Birliği Özelliklerine Erişim:** Birçok modern CAD aboneliği bulut bağlantılı özelliklerle sunulur. Örneğin isme kayıtlı kullanıcı abonelikleri, her yerden erişim için bulutta depolanan verilerle birlikte birden fazla cihazın (ofis bilgisayar, ev dizüstü bilgisayar) kullanılmasına olanak tanır. Bazı CAD tedarikçileri bulut depolama veya iş birliği platformlarını aboneliklerle birlikte paket olarak sunar. Bu, iş akışlarını geliştirebilir (ör. CAD modellerinin kolay paylaşılması, web tabanlı görüntüleme) ve tesis içi altyapı ihtiyacını azaltabilir. Esasen SaaS modeli, genellikle CAD yazılımı lisansının ötesine geçen bir hizmet ekosistemi içerir.
- **Muhasebe Avantajları:** Mali açıdan bakıldığında, işletme giderleri sermayeyi bağlamadıkları için yararlı olabilir. Şirketler, yazılıma iş faaliyetlerine göre uyarlanan sürekli bir masraf olarak kabul ederek gelir arttığında daha fazla harcama yapabilir ve gelir akışı yavaşladığında harcamayı kısımlar. Teknoloji son sürat geliştiği için birçok finansal lider OpEx esnekliğini tercih eder: Şirketler, hizmetleri gerektiği şekilde başlatarak veya durdurarak, güncelliğini yitiren varlıklara sahip olmaya dair daha az risk ile operasyonel harcamaları kolayca ve hızlıca uyarlayabilir. Şirketler aynı zamanda nakit akışını iyileştirmek ve bütçe planlamasını basitleştirmek için büyük peşin yatırımları sabit, öngörülebilir ödemelere dönüştürerek düzensiz sermaye giderlerinden de kaçınabilir.

Abonelik/Sürekli Lisansın (OpEx) Dezavantajları:

- **Daha Yüksek Uzun Vadeli Maliyet Potansiyeli:** Abonelik, kısa vadede daha ucuz olsa da uzun yıllar boyunca tek seferlik bir satın alma maliyetinden daha fazlasına mal olabilir. Yukarıda da bahsettiğimiz gibi, genellikle yaklaşık üç yıllık sürekli kullanım ile aboneliklere ödenen toplam tutar kalıcı lisans ve bakım maliyetini aşabilir. Örneğin, yazılımı 10 yıl kullanmayı planlıyorsanız abonelik toplamda ciddi oranda daha pahalı olabilir.
- **Sürekli Ödeme Yükümlülüğü:** Abonelik durumunda, ödeme yapmayı bırakırsanız yazılıma erişimi kaybedersiniz. Bütçe kesintisi olursa veya bir proje finansman sağlanmadan duraklatılırsa bu "yazılım kiralama" yönü riskli olabilir: Araçlarınıza erişemeyebilirsiniz ve elinizde artık değer de olmaz. Beş yıl boyunca ödeme yapmış olsanız da somut yazılım ürünleriniz olmaz. Bazı müşteriler ödeme yapmaya devam etme konusunda eli kolu bağlı gibi hisseder, bu da fiyatlar artarsa veya yazılım beklenenden daha az kullanılırsa sinir bozucu olabilir.
- **Tedarikçiye ve İnternete Bağımlılık:** Özellikle bulut tabanlı SaaS söz konusu olduğunda, tedarikçinizin hizmetinin kullanılabilirliğine bel bağlarsınız. Tedarikçi tarafında bir aksaklık veya internet bağlantısı kesintisi, çalışmanızı sekteye uğratabilir. (Birçok CAD aboneliği yerel olarak yüklenmiş yazılımlar kullanmaya devam etse de bulut lisansı için düzenli internet doğrulaması gerekir.) Ayrıca güncellemeler sürekli olarak kullanıma sunulduğundan, tedarikçi güncellemelerinin iş akışınızı kesintiye uğratmayacağına güvenmeniz gerekir çünkü yeni bir sürümü ne zaman kullanmaya başlayacağınız konusunda daha az kontrol sahibi olabilirsiniz. Bir abonelik bulut depolama alanı içeriyorsa tedarikçinin güvenlik ve veri ilkelerinin gereksinimlerinizi karşıladığından emin olmanız gerekir.
- **Muhasebe ve Bütçe Algısı:** Bazı kuruluşlarda işletme bütçelerini artırma konusunda kısıtlamalar söz konusudur. OpEx esnekliği konusunda madalyonun diğer tarafında, her yıl gerekçelendirilmesi gereken yinelenen bir masraf satırı vardır. Tedarikçiler zaman zaman fiyat yükseltip indirimleri sonlandırırsa abonelik maliyetleri zaman içinde yükselebilir. Ayrıca bir kez ödemesini yaptığınız bir varlığın aksine, toplam masraf eş değer bir varlığın satın alım maliyetini aşarsa OpEx harcamaları inceleme ile karşı karşıya kalabilir. Fazla nakit parası olan şirketler, sürekli kiralama taahhüdünde bulunmak yerine bir varlığa yatırım yapmayı (CapEx) ve bilanço üzerinde gösterilecek bir şeye sahip olmayı tercih edebilir.

Özet olarak CapEx/kalıcı lisanslar, özellikle de yatırım yapmak için sermayesi olan ve uzun vadede maliyet verimliliği, tam sahiplik ve istikrarlı ortamlar arayan kuruluşlar için avantajlıdır. Öte yandan OpEx/abonelik tabanlı lisanslar; esneklik, ilk etapta uygun maliyet ve en son teknolojinin kullanımını garanti etme konusunda mükemmeldir. Karar genellikle finansal yaklaşımınıza ve ekibinizin günlük operasyonlarda mühendislik yazılımlarını nasıl kullandığına bağlıdır.

ŞİRKET BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE DEĞİŞEN CAD SATIN ALMA TRENDLERİ

Kalıcı lisanslardan abonelik lisanslarına geçiş, CAD yazılımı satın alma modelleri değiştiği küçük işletmeler ve startup'lar ile orta ölçekli şirketler ve büyük işletmeleri farklı şekilde etkiler.

Küçük İşletmeler ve Startup'lar

Küçük firmalar, yüksek peşin maliyetler nedeniyle geçmişten bu yana üst düzey CAD yazılımlarını satın almakta zorlanmışlardır. Birkaç kalıcı lisans satın almış ve yükseltmelerin ücretini ödememek için eski sürümleri olabildiğince uzun süre kullanmış veya daha ucuz alternatifler tercih etmiş olabilirler.

Günümüzün satın alma modelleri, profesyonel CAD araçlarını daha erişilebilir hale getiren abonelik tabanlı lisans ve hatta kısa süreli lisanslarla küçük ölçekli işletmeler ve startup'lar için son derece avantajlıdır. Örneğin bir startup, SOLIDWORKS'e yalnızca birkaç aylığına abone olabilir veya küçük bir makine atölyesi, pahalı bir sermaye harcaması olmadan yıllık aboneliği sürdürebilir. OpEx modellerinin daha düşük peşin masrafı, startup'lar ve sürekli değişen şirketler için giderek daha cazip hale gelmektedir.

Sonuç olarak, küçük işletmelerin daha büyük şirketlerle aynı yüksek kaliteli CAD'i kullanma (yeni işler için rekabet ederken büyük bir avantajdır) ve ihtiyaç duydukları şey için yalnızca ihtiyaç duydukları süre boyunca kademeli olarak ödeme yapma şansı daha yüksektir. Burada ödün verilen nokta, araçlarının etkin kalması için yinelenen masraflardır. Bir diğer gizli ödünleşme de şudur: Birinci sınıf CAD araçlarını öğrenmek, pazarlama kampanyalarında geçen "kullanımı kolay" ibarelerine rağmen, göz ardı edilemeyecek bir çaba gerektirir.

Orta Ölçekli Şirketler

Geçmişte, orta ölçekli işletmeler genellikle temel kullanıcılar için kalıcı lisanslar satın alıp yıllık bakım için ödeme yapardı ve bu da talebin belirli bir yılda artacağını veya azalacağını bilmeden gelecekteki büyümeyi tahmin etmelerini ve yeterli lisans satın almalarını gerektirirdi. Bazıları, zarar yıllarında bakım ücretlerinden kaçınmak için yükseltmeleri geciktirir ve eski yazılımlarla çalışırdı.

Günümüzde orta ölçekli firmalar, abonelik modellerini kullanma konusunda daha ciddi olsa da bazıları hibrit bir yaklaşım benimsemektedir. Örneğin bir şirket, genişletme veya yeni projelerin ihtiyaçlarını karşılamak için yeni lisans abonelikleri satın alırken bazı eski kalıcı lisansları sürdürebilir. Ancak kilit nokta maliyet kontrolüdür. Bu nedenle şirketler, OpEx maliyetlerini yönetmek üzere sabit fiyatlandırmayla çok yıllık abonelik anlaşmaları için pazarlık yapabilir.

Şu anki eğilim net bir şekilde yönetim kolaylığı için aboneliklere yönelse de bunun arkasında genellikle şirket içi finansal bir tartışma bulunur: *Bazı yazılımları sermayeye çevirmeli miyiz yoksa hepsini giderleştirmeli miyiz?* Uygun sermayeye sahip bazı orta ölçekli firmalar, geçici ihtiyaçlara yönelik aboneliklerle birlikte uzun vadeli kullanıcılar için birkaç kalıcı lisans satın almayı tercih edebilir.

Büyük Kuruluşlar

Büyük kuruluşlar geleneksel olarak özel BT ekipleri tarafından yönetilen çok sayıda kalıcı lisans satın alırdı ancak OpEx tabanlı aboneliklerin popülerliği gittikçe artmaktadır. Kurumsal sözleşmeler isme kayıtlı kullanıcı modellerine odaklanarak tüm mühendislerin en son sürümü kullanmasını sağlayabilir. Bu, uyumluluk sorunlarını ortadan kaldırır ve iş birliğini geliştirir. Abonelikler ayrıca ölçeklenebilirlik sunar.

Bir proje için bir yıl boyunca 50 CAD lisansı gerekiyorsa planlanmamış önemli CapEx gerektiren veya ekipleri çok az sayıda lisansı paylaşmaya zorlayan kalıcı modellerin aksine bu lisansları geçici olarak eklemek kolaydır.

CAD yazılımları için OpEx'e geçiş yapmak bütçeleme avantajları sağlar ancak aynı zamanda tedarikçinin fiyatlarına ve ürün yol haritasına olan bağımlılığı da artırır. Daha büyük firmalar, güncellemelerin devam edeceğine ve maliyetlerin artmayacağına güvenmeye ihtiyaç duyar. Bazıları, pazarlıklarda koz olarak tedarikçi değiştirme tehdidini kullanır. İronik bir şekilde abonelik modelleri, en azından teoride bunu kolaylaştırır. Ancak pratikte veri göçü büyük bir engel olmaya devam etmektedir.



Her ölçekten işletme, değer hakkında daha fazla soru sormaktadır: CapEx modelinde bir kez ödeme yapmak ve yazılımı on yıl kullanmak yerine, yazılım ve güncellemelerinin OpEx modelindeki sürekli maliyete değip değmediğini artık yıllık olarak değerlendirebilirler. Bu durum, ister istemez yazılım tedarikçilerine, müşterilerine sürekli olarak kullanıcı üretkenliğini artıracak ve kârı olumlu yönde etkileyecek yüksek değerli yazılım geliştirmeleri sağlamaları için makul bir baskı uygulayabilir.

Ayrıca, küçük ve orta ölçekli şirketlerin bazen OpEx yerine CapEx olarak kullanılması gereken sermaye desteği aldığı unutulmamalıdır. SOLIDWORKS'ün mevcut lisans modeli her iki yaklaşımı da destekler ve ekiplere yazılım satın alımlarını finansal stratejileriyle uyumlu hale getirmeleri için esneklik sağlar.

CAD LİSANSI DEĞERLENDİRMESİ İÇİN BEŞ KİLİT SORU

CAD yazılımı için lisans seçeneklerini değerlendirirken mühendislik veya tedarik liderleri fiyattan daha fazlasını göz önünde bulundurmalıdır. Şirket içi paydaşlarınızın yanı sıra CAD tedarikçilerine sorulacak aşağıdaki kritik sorular, bilgiye dayalı bir karar vermenize yardımcı olacaktır.

1. Hangi Lisans Modelleri Mevcut?

Tedarikçi kalıcı lisans mı, abonelik tabanlı lisans mı veya her ikisini de mi sunuyor? Her ikisi de varsa beklenen kullanım süresi boyunca maliyet farkı nedir (ör. üç yıllık veya beş yıllık karşılaştırma)? Örneğin SOLIDWORKS, hem dönemsel hem de kalıcı lisans sunarken diğer birçok CAD tedarikçisi artık yalnızca abonelik sunmaktadır. Tedarikçiden mevcut tüm lisans seçeneklerini netleştirmesini isteyin çünkü bu ayrıntılar pazarlık ve bütçe stratejinizi belirler.

2. Aboneliklerin Yapısı Nedir?

Abonelik (OpEx) modeli aylık, yıllık veya çok yıllık mı? Eğitim, destek, bulut depolama alanı veya izleyiciler gibi ekstra araçlar dahil mi? Yenileme koşullarıyla ilgili olarak: Fiyat sabit mi yoksa yıldan yıla değişebilir mi? Daha fazla özellik ekleyen farklı abonelik seviyeleri hakkında bilgi alın. Aynı fiyata daha fazla abonelik veya daha uzun süre satın alırken daha yüksek bir seviye için pazarlık yapabilir misiniz? Beklenmedik fiyat artışlarından kaçınmak için üç yıllık ücreti sabitlemenin işe yarayacağını unutmayın.

3. Lisans Taşınabilirliği ve Paylaşımı Nasıl İşler?

Yazılımı kimlerin kullanabileceğini, nerede kullanabileceğini ve lisans kurulumunun özellikle insanlar uzaktan veya farklı ofislerden çalışıyorsa ekibinizin çalışma biçimine uygun olup olmadığını anladığınızdan emin olun. Lisans tek bir kullanıcıya (isme kayıtlı) veya bir makineye mi bağlı, yoksa yüzer bir ağ lisansı mı? İsmi kayıtlı kullanıcı abonelikleri için bir kullanıcı iki cihazda oturum açabilir mi veya ikinci bir kurulum için evde kullanım hakkı mevcut mu? Yüzer ağ lisansları için (SOLIDWORKS kalıcı kurulumlarında yaygındır) kullanıcıların lisansı nasıl teslim alacağını netleştirin.

4. Yenilemediğimiz Takdirde Ne Olacak?

Abonelik seçmeden önce yenilemediğiniz takdirde ne olacağını sorun. Dosyaları açmaya veya görüntülemeye devam edebilir misiniz? Yetkisiz kullanım süresi veya yeniden etkinleştirme seçeneği var mı? Bulut tabanlı araçlar için tüm CAD verilerini standart formatlarda dışa aktarabildiğinizi doğrulayın. Dosyalar tabii ki sizindir ancak etkin bir lisans olmadan bunları açabilecek misiniz?

5. Lisans Aktarıma veya Genişletme Politikası Nedir?

Kalıcı lisanslar için aktarılabilirlik hakkında bilgi alın: Başka bir iş birimine aktarılabilir mi? Bazı lisans sözleşmelerinde aktarımlarla ilgili kısıtlamalar vardır. Abonelikler için dönem ortasında daha fazla kullanıcı ekleme veya yenileme sırasında lisansları kaldırma hakkında bilgi isteyin. Ekibiniz uluslararası olarak faaliyet gösteriyorsa bir bölgede satın alınan lisansların başka bir bölgede kullanılıp kullanılamayacağını sormayı unutmayın. Birçok tedarikçi küresel ekipler arasında esnekliği sınırlayabilen bölgeye, ülkeye veya sahaya özel lisans kısıtlamaları uygular.

Şirketinize özel sorularla birlikte bu soruları sorarak, CAD lisans seçeneklerinin peşin maliyetleri ve özellikleri hakkında net bir fikir edinmenin yanı sıra tedarikçinin ortaklık yaklaşımı ve esnekliği hakkında da bilgi edinebilirsiniz. CAD yazılımı genellikle hem para hem de süreç açısından uzun vadeli bir yatırım olduğundan, şirketinizin finansal modeline (CapEx veya OpEx) uyan ve ihtiyaçlarınıza göre ölçeklenen bir lisans modeli istersiniz. Ayrıca doğru araçlarla başarınızı destekleyecek bir tedarikçi istersiniz.



STRATEJİK BAKIŞ AÇISIYLA CAD LİSANSI

Doğru CAD lisansı modelini seçmek yalnızca maliyet ile ilgili değildir; aynı zamanda stratejik uyumla da ilgilidir. CapEx (kalıcı) ve OpEx (abonelik) modelleri arasındaki karar, şirketinizin araçlara nasıl yatırım yaptığını, nakit akışını nasıl yönettiğini, büyümeye yönelik nasıl planlama yaptığını ve değişime nasıl uyum sağladığını yansıtmalıdır. Kalıcı lisanslar, önceden yatırım yapabilen ve istikrarı tercih eden şirketler için sahiplik ve uzun vadeli tasarruflar sunar. Abonelikler, hızla ölçeklendirme veya geçiş yapması gereken ekipler için esneklik, öngörülebilir harcamalar ve her zaman güncellenen araçlar sunar.

Hiçbir model, evrensel olarak diğerinden daha avantajlı değildir.

Doğru seçim; işletmenizin boyutuna, bütçe onay sürecinize, BT stratejinize ve şirketinizin ürün geliştirme yaklaşımına bağlıdır. Hibrit yaklaşımlar, özellikle temel kullanıcılar için uzun vadeli istikrarı kısa vadeli ihtiyaçlar için esneklikle dengelemek isteyen orta ölçekli firmalar için giderek yaygınlaşmaktadır.

CAD tasarımları nasıl geliyorsa lisans yaklaşımınız da aynı şekilde gelişmelidir.

Yazılım tedarikçileri bulut öncelikli, abonelik tabanlı modelleri tanıtmaya devam ederken bir seçeneğe bağlanmadan önce doğru soruları sorduğunuzdan emin olun. Lisans yapısını, yenileme politikalarını, yenilemediğiniz takdirde veri erişimini ve modelin ister bir ofiste ister birçok farklı konumda ekibinizin iş akışını ne kadar iyi desteklediğini göz önünde bulundurun.

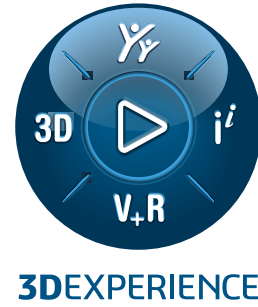
Hepsinden önemlisi, mevcut gereksinimlerinize uygun olmakla birlikte gelecekte büyümeyi de destekleyen bir CAD lisanslama modeli seçin. Bugün vereceğiniz iyi bir karar bütçenizi koruyabilir, ekibinizin verimini en üst düzeye çıkarabilir ve yazılım yatırımınızın iş hedeflerinize ayak uydurmasını sağlayabilir.

Stratejiniz lisans modelinize değil, lisans modeliniz stratejinize hizmet etsin.

Dassault Systèmes, insani ilerlemeyi hızlandıran ve kolaylaştıran bir araçtır. Şirket, 1981 yılından bu yana tüketiciler, hastalar ve vatandaşlar için gerçek yaşamı iyileştirmek amacıyla sanal dünyalara öncülük etmektedir.

Her ölçekten ve çeşitli sektörlerden 370 bin müşteri, Dassault Systèmes'in **3DEXPERIENCE** platformu ile birlikte iş birliği yapabilir, hayal edebilir ve anlamlı etkilere sahip sürdürülebilir yenilikler oluşturabilir.

Daha fazla bilgi için şu adresi ziyaret edin: www.3ds.com.



Avrupa/Orta Doğu/Afrika

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

Asya/Pasifik

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

Kuzey ve Güney Amerika

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

**Virtual Worlds
for Real Life**

**3D DASSAULT
SYSTEMES**