

EUREKA!

INSIDE THE FUTURE

C R O N A C A D E L L ' I N N O V A Z I O N E



COVER STORY

Sensori nei campi e analisi dei dati possono rivoluzionare l'agricoltura. Lo dimostra Analog Devices con le sue soluzioni Intelligent Edge p. 36

REPORT

La siccità ha messo in mostra i limiti strutturali e tecnologici della nostra rete idrica. Strategie, investimenti e tecnologie possono porvi rimedio p. 44

OPINIONI

Le imprese italiane puntano su digitale e sostenibilità per essere più competitive. I consigli degli esperti sul percorso da intraprendere p. 84



È! START PIÙ BUSINESS CON I MODULI SOFTWARE

▲ Vendere un salame intero o a fette? Nel secondo caso si amplia il numero dei clienti e si aumenta il business. La stessa cosa si può fare con il software grazie alla CodeMeter Protection Suite di Wibu-Systems.

Consentire diversi gradi di utilizzo del software installato su un hardware industriale apre la strada a un nuovo scenario 4.0 che consente al produttore di incrementare i servizi e all'utente di pagare solo per ciò che gli serve veramente. CodeMeter Protection Suite di Wibu-Systems rende il tutto un gioco da ragazzi.

DI GIOVANNI INVERNIZZI

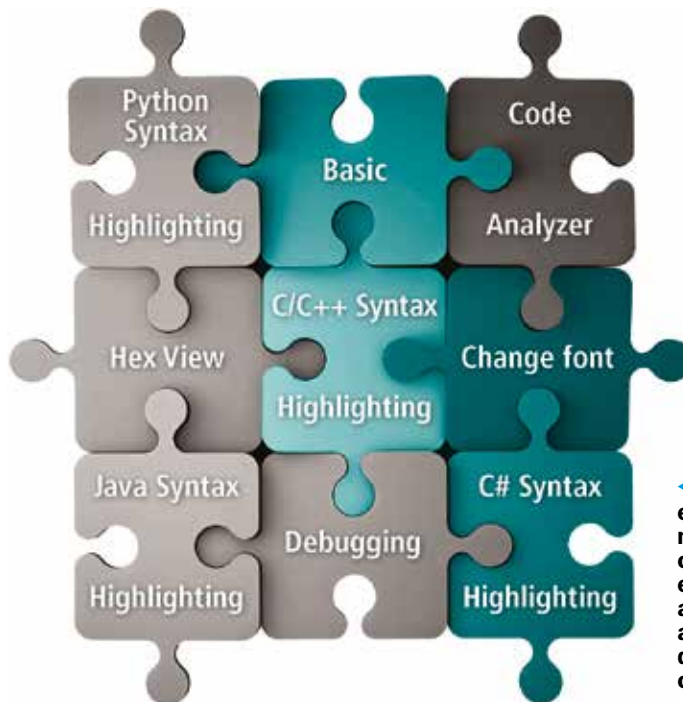
Una soluzione di successo per le aziende software che vogliono generare ulteriori flussi di cassa è l'uso di licenze feature-on-demand. Grazie ad esse i produttori di software, o di dispositivi intelligenti, possono vendere non più soltanto in modalità tutto incluso, ma con un approccio modulare e anche con canoni di abbonamento e opzioni a consumo. Nell'industria, la maggior parte delle caratteristiche e delle funzionalità dell'hardware è determinata dal software, la cui soglia d'ingresso, soprattutto in mercati molto competitivi, deve essere abbassata dai produttori per attirare più clienti. Ed è qui che la modularità può essere la risposta.

IL CLIENTE SCEGLIE COSA UTILIZZARE

La sfida è di definire i moduli software per creare un reale valore aggiunto. Può trattarsi di upgrade orizzontali o di funzioni interessanti per specifici

gruppi di utenti o mercati. Oppure di analisi del comportamento degli utenti in fase aftermarket, per in-

dividuare nuovi bisogni. Dal punto di vista meramente commerciale, l'hardware viene venduto con l'inte-



◀ Il software può essere installato sulla macchina in versione completa, ma anche essere utilizzato a moduli grazie all'introduzione di un sistema di codici e di licenze.

ro set di funzionalità a bordo e l'acquirente può pagare per il ventaglio completo o per il solo set base; in questo caso è possibile attivare online oppure offline le ulteriori funzionalità quando ve ne sia bisogno.

LA SOLUZIONE 'DIVIDE ET IMPERA'

Il modo più semplice per integrare un qualsiasi modello di licenza nel proprio software è utilizzare CodeMeter Protection Suite di Wibu-Systems. AxProtector, lo strumento di protezione disponibile nella suite per molteplici piattaforme e linguaggi di programmazione, offre, tra i tanti meccanismi di automazione, la possibilità di coadiuvare il produttore di software nell'implementazione di questa strategia "divide et impera".

AxProtector cripta l'eseguibile o la libreria, trasformandoli in software

protetto. Quando gli utenti finali desiderano utilizzare il software devono possedere la licenza valida nel loro contenitore licenze, che può essere scelto dal produttore o dall'utente finale stesso, e può essere hardware, software o cloud, tra loro interoperabili per poter essere adottati anche in ecosistemi eterogenei.

UN INTRECCIO DI CODICI

Mentre il codice azienda è un identificatore unico a livello globale, che Wibu-Systems assegna a ogni suo cliente, sono i produttori di software a definire i codici prodotto. Ogni funzione è protetta da una propria chiave crittografica per il codice prodotto specifico. Una licenza è il risultato di una combinazione del codice azienda e del codice prodotto: quindi non è necessario modificare il software, ma creare piuttosto l'im-

pianto licenze a partire dal compilato. I codici prodotto possono essere dotati di proprietà aggiuntive. Per esempio, una data di scadenza consente di attivare un abbonamento, mentre un contatore di consumi permette di fatturare in base al numero di utilizzi o al tempo di impiego effettivo. Se si dispone di un sistema di gestione degli ordini (come SAP, Oracle, o Microsoft Dynamics), si può interfacciare CodeMeter con l'ERP e automatizzare l'intero iter. A ogni codice prodotto viene assegnato un part number, noto a entrambi i sistemi, per costituire il ponte logico tra i due. Quando viene ricevuto un ordine, l'ERP richiede la generazione di un ticket (codice di attivazione della licenza) che attiva l'elaborazione dell'ordine. I clienti ricevono il ticket in fattura, e possono così scaricare e attivare la licenza acquistata.

**WIBU
SYSTEMS**

CodeMeter – Una sinfonia di strumenti per la monetizzazione del software

- Componete il vostro codice originale
- Orchestrare la vostra strategia per la concessione in licenza
- Perfezionare la protezione della vostra proprietà intellettuale
- Distribuite il frutto del vostro genio

Suona facile, non è vero?
E lo è con CodeMeter!



Iniziate ora e richiedete il vostro SDK di CodeMeter
wibu.com/it/sdk

+39 035 0667070
team@wibu.com
www.wibu.it



**SECURITY
LICENSING
PERFECTION IN PROTECTION**