ANNO DIECI NUMERO CINQUE - BIMESTRALE - SETTEMBRE/OTTOBRE 2026 - € 4,00

ÈUREKA!

INSIDE THE FUTURE

10 ANNI

CRONACA DELL'INNOVAZIONE



COVER STORY
La precisione assoluta e l'affidabilità dei sensori VEGA trasformano l'analisi dei dati nel vero fattore vincente per la fabbrica digitale
p. 32

TREND
L'industria italiana del food & beverage va a gonfie vele, trainata da export e nuove tecnologie. Cibus Tec a Parma la mette in vetrina
p. 44

OPINIONI
In un'Europa in cui l'accesso all'elettricità è sempre più difficile e costoso, l'efficienza energetica diventa valore strategico
p. 100

Poste Target Magazine LO/CONV/00388/02.2018 - P.I. 21/09/2026

ISSN 2704-808X

VEGA HOME OF VALUES



È! START

SOFTWARE, ABBONARSI È MEGLIO

Se nel mondo B2B l'utilizzo dei software in abbonamento è consolidato, lo stesso non può dirsi per l'industria. Eppure questo modello di business ha molti vantaggi, sia per il controllo dei costi sia per assicurare la continuità produttiva.

▲ **Il meccanismo dell'abbonamento è un vantaggio sia per i produttori dei software di macchina sia per le aziende che li usano: rende prevedibili ricavi e costi, facilita gli aggiornamenti, fa crescere il business.**

DI LUCA FERRANTE

Al contrario del mondo B2B, in cui i modelli di utilizzo dei software in abbonamento sono ormai la norma, in ambito industriale la situazione è più delicata. Gli abbonamenti sono già diffusi in molte applicazioni di engineering, ma nei sistemi macchina, negli impianti e nelle applicazioni critiche per la produzione, le licenze perpetue con contratti di manutenzione restano ancora molto presenti. Gli ambienti industriali sono infatti spesso offline, protetti da regole di sicurezza molto severe e progettati per garantire disponibilità continua.

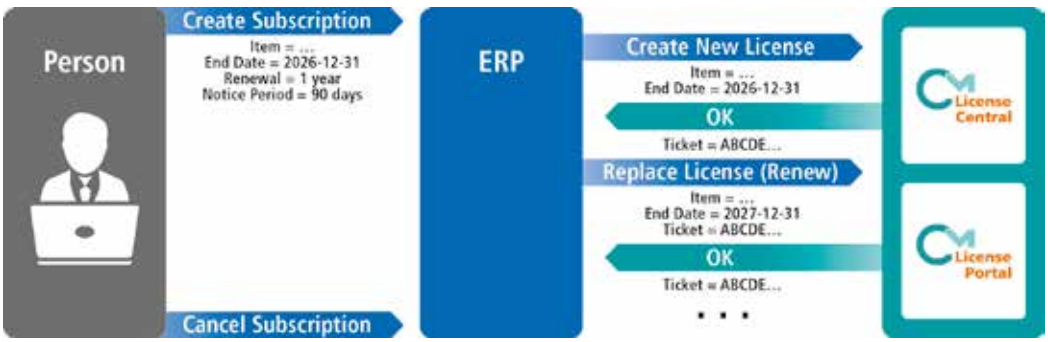
Per i produttori di software, gli abbonamenti offrono tuttavia vantaggi evidenti: ricavi ricorrenti, maggiore prevedibilità finanziaria e una relazione continuativa con il cliente. Permettono anche di proporre in modo più flessibile moduli aggiuntivi, servizi di analisi, manutenzione predittiva, supporto remoto o estensioni basate su IA.

Per gli utilizzatori industriali, gli abbonamenti possono essere allo stesso modo interessanti. L'investimento iniziale si riduce, i costi diventano più prevedibili e aggiornamenti, patch di sicurezza e nuove funzioni possono essere inclusi nel servizio.

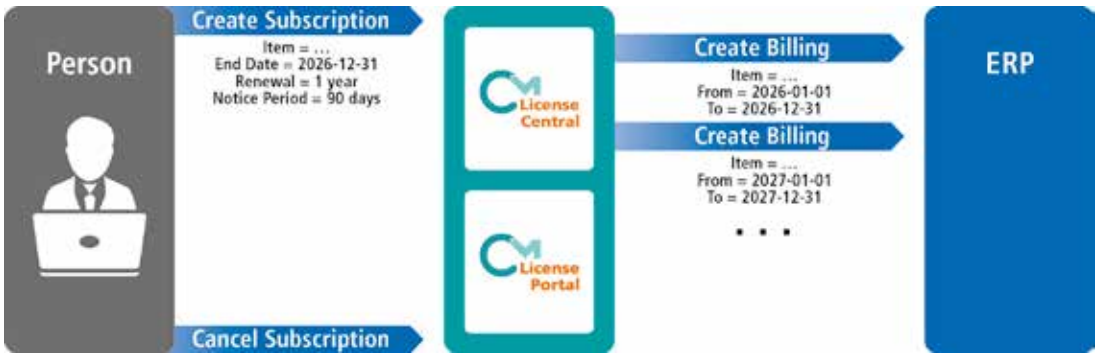
Ciononostante, il criterio decisivo resta la continuità operativa. Se una licenza non viene rinnovata correttamente, se il sistema di gestione non è raggiungibile o se la logica di scadenza non è trasparente, il problema diventa subito produttivo.

Per questo, un abbonamento in ambito industriale deve essere progettato come un processo integrato tra gestione commerciale, sistemi aziendali e enforcement tecnico della licenza.

In alcuni casi, il sistema ERP resta il riferimento principale, in quanto gestisce contratto, durata, rinnovi e cancellazioni, mentre la piattaforma di licensing genera e aggiorna le licenze a tempo. In altri scenari, una parte della logica può essere gestita dal portale di licensing, che rinnova automaticamente le licenze fino alla



◀ **Schema di funzionamento del sistema di abbonamento in cui l'ERP aziendale è il punto centrale che gestisce contratto, durata e cancellazioni. La piattaforma di licensing genera e aggiorna le licenze a tempo.**



In altri casi è il portale di licensing a gestire la logica dell'abbonamento e il rinnovo automatico delle licenze, inviando poi all'ERP solo i dati per la fatturazione.

comunicazione di una cancellazione. Esistono anche architetture in cui il portale diventa il sistema guida per l'abbonamento e invia all'ERP solo i dati necessari alla fatturazione.

Wibu-Systems affronta questo scenario con CodeMeter, la sua tecnologia per la protezione del software, il licensing e la gestione dei diritti d'uso. In una logica di abbonamenti, la licenza viene implementata a tempo: ogni diritto d'uso nel contenitore licenza dispone di una data di scadenza specifica, che può essere aggiornata al rinnovo.

Negli ambienti online, attivazione e aggiornamento possono avvenire automaticamente tramite un wizard collegato al portale di licensing. Negli ambienti offline, invece, si utilizza uno scambio di file: il sistema target genera un file di contesto, che viene trasferito su un computer connesso; da lì viene creato un file di aggiornamento, poi riportato sulla macchina offline ed importato nel contenitore licenza. In questo modo, anche impianti air-gapped o connessi solo occasionalmente possono adottare modelli in abbonamento senza dipendere da una connessione continua.

Gli abbonamenti non sono utili solo nella vendita ai clienti. Possono servire anche per licenze demo destinate a dipendenti o partner oppure per licenze di test nei reparti sviluppo e QA, dove durate brevi e rinnovi controllati aiutano a validare scenari reali, inclusi quelli di scadenza.

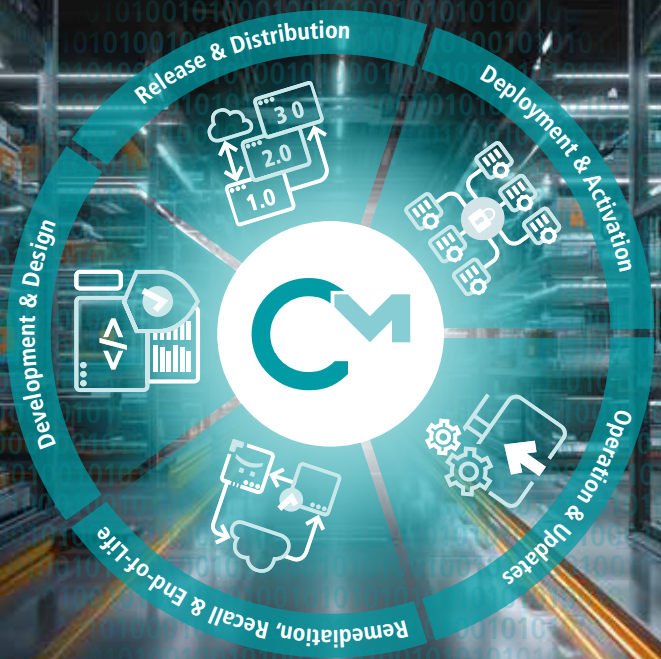
Nel contesto industriale, quindi, l'abbonamento è un modello adottabile, quando business, processi e tecnologia sono allineati. Solo così, gli abbonamenti possono offrire maggiore flessibilità senza compromettere controllo, affidabilità e continuità.

WIBU SYSTEMS

Il licensing come livello di controllo

La conformità al Cyber Resilience Act deve rimanere tecnicamente applicabile anche dopo il deployment.

Il licensing basato su CodeMeter fornisce un controllo continuo, lungo l'intero ciclo di vita del prodotto digitale, dall'attivazione e dagli aggiornamenti fino alle misure correttive e alla gestione sicura del fine vita.



CodeMeter

Licensing. Protezione. Controllo del ciclo di vita.

Scoprite come il licensing basato su CodeMeter supporta la conformità al CRA.

team@wibu.com
www.wibu.it

Trasformare i requisiti in fatturato