

**Quine**  
EMPOWERING MINDS

# m&a

#6 settembre 2024  
mensile

[www.meccanica-automazione.com](http://www.meccanica-automazione.com)

**DOSSIER**  
MACCHINE MULTITASKING  
E RETTIFICATRICI

**SPECIALE**  
MANUTENZIONE PREDITTIVA

**INNOVAZIONE  
TECNOLOGICA E  
SOLUZIONI INTEGRATE**



**PNEUMAX**



**Gamma Attuazione Elettrica**  
**One step ahead**  
**on the future**



Italian Excellence

[pneumaxspa.com](http://pneumaxspa.com)



# FIDUCIA, INNOVAZIONE E RETAGGIO: UN FACCIA A FACCIA CON I FONDATORI DI WIBU-SYSTEMS

MENTRE WIBU-SYSTEMS CELEBRA IL SUO 35° ANNIVERSARIO (1989-2024), I SUOI FONDATORI OLIVER WINZENRIED, CEO DI WIBU-SYSTEMS AG IN GERMANIA, E MARCELLUS BUCHHEIT, CEO DI WIBU-SYSTEMS USA, HANNO CONDIVISO LE LORO RIFLESSIONI SUL PERCORSO, CHE LI HA PORTATI A DIVENTARE LEADER GLOBALI NELLA GESTIONE SICURA DELLE LICENZE

**Daniela Previtali, Global Marketing Director**

**L'**impegno per la continuità aziendale, il progresso tecnologico e la coesione del team ha guidato l'ecosistema aziendale. Guardando al futuro, restano impegnati per indipendenza finanziaria, espansione del mercato e innovazioni pionieristiche, che soddisfino le

esigenze dei clienti.

**Riflettendo sui 35 anni di attività, qual è stato il momento in cui avete capito che la vostra visione per l'azienda stava diventando realtà?**

**Oliver Winzenried:** Visti, sul mercato, i primi prodotti per proteggere il software dalla

copia illegale, Marcellus ed io abbiamo avuto l'idea che avremmo potuto fare di meglio e in modo più sicuro. Così, abbiamo iniziato a sviluppare la nostra soluzione. Il punto di svolta è arrivato quando abbiamo ottenuto il nostro primo cliente, che ha ordinato 500 pezzi di Wibu Boxes. Quello è stato il momento, in cui abbiamo capito di avere un

prodotto valido.

La nostra fiducia è cresciuta ancora di più alla prima fiera, cui abbiamo partecipato. Al CeBIT del 1990, abbiamo raccolto oltre 300 contatti in un solo evento. Questo successo locale si è rivelato essere una pietra miliare significativa, che ha aperto le porte a molti nuovi clienti. Abbiamo poi mosso i nostri primi passi in ambito internazionale. Nel 1993, abbiamo partecipato a Comdex Fall a Las Vegas, che ha attirato molti visitatori nordamericani e interesse internazionale. La domanda per il nostro prodotto era chiara, con richieste provenienti da distributori di tutto il mondo.

Siamo diventati fermamente convinti che ci fosse una necessità a lungo termine di una protezione robusta, per contrastare la pirateria del software su PC. Anche se non potevamo allora prevedere l'evoluzione del mercato verso IoT, mondo embedded e dispositivi intelligenti, sapevamo che il mercato era vasto e c'era spazio per più di un fornitore. Questa convinzione ci ha rassicurato che eravamo sulla strada giusta.

### **Come è cambiata la vostra visione iniziale negli ultimi 35 anni?**

**Marcellus Buchheit:** La risposta breve è che siamo passati dalla protezione del software alla gestione delle licenze software e poi alla monetizzazione dello stesso. Inizialmente, il nostro focus era sulla protezione semplice basata su dongle: il software funzionava solo se la chiave hardware era presente. Tuttavia, i nostri clienti hanno presto richiesto funzionalità

più sofisticate, come date di scadenza per le licenze in abbonamento, contatori di unità per modelli a consumo e possibilità di aggiornare il dongle da remoto, presso il sito dell'utente finale. Questa necessità di maggiore flessibilità ci ha portati ad investire in una gestione dell'intero ciclo di vita delle licenze software.

Quando abbiamo sviluppato CodeMeter, abbiamo reso la licenza del software il nostro focus centrale, pur mantenendo robuste le caratteristiche di protezione. Questo ha portato al concetto di licenza software sicura, con le sue varie opzioni integrabili agilmente nei sistemi ERP. CodeMeter License Central è diventato il pilastro di questo nuovo approccio, in quanto permette ai nostri clienti di gestire modelli di licenza su misura per i vari mercati e clienti.

Questa evoluzione è culminata nella monetizzazione del software: una fase di maturità, in cui assistiamo i nostri clienti nel massimizzare le loro entrate, dando priorità alla gestione efficiente delle loro licenze. Oggi, permettiamo ai nostri clienti di ottimizzare le vendite dei loro prodotti, sfruttando strategie di licenza avanzate e assicurandoci che possano adattarsi alle diverse esigenze dei loro mercati e clienti.

### **Qual è la fonte delle nuove idee?**

**OW:** Ci sono due fonti principali per le nuove idee: i nostri clienti e i nostri dipendenti. La combinazione delle loro intuizioni e feedback ci aiuta a sviluppare un'architettura di base, che soddisfi tutte le esigenze del mercato.

**MB:** Ad esempio, inizialmente, credevo che la protezione legata a soli contenitori software non fosse abbastanza sicura rispetto ai dongle. Tuttavia, i nostri clienti hanno espresso una forte necessità di questa alternativa all'interno della nostra architettura. Questo ha portato allo sviluppo di CodeMeter ActLicense e alla incorporazione di tecnologie avanzate come SmartBind, per soddisfare queste esigenze. In seguito, i clienti hanno richiesto l'alternativa CodeMeter Cloud e abbiamo risposto implementandola.

Queste innovazioni dimostrano l'importanza di ascoltare i nostri clienti. Se ci fossimo concentrati esclusivamente sui dongle, probabilmente avremmo perso rilevanza nel mercato. Invece, abbracciando nuove idee dai nostri clienti e dipendenti, seguiamo a trasformarci e a soddisfare le esigenze in continua evoluzione del settore.

**OW:** Dimostrazioni della nostra innovazione sono il nostro CodeMeter License Central e License Portal. Queste piattaforme permettono agli ISV e ai produttori di dispositivi intelligenti di distribuire e gestire, in semplicità, le loro licenze all'interno dei loro processi aziendali, consentendo di autogestirle ugualmente anche agli utenti. Le idee iniziali per queste innovazioni sono venute dal nostro team di vendita e sono state perfezionate attraverso una stretta collaborazione con i nostri clienti. Questa combinazione di intuizioni interne e feedback dei clienti è la fonte chiave delle nostre nuove idee.

### **Quali sono state alcune sfide inaspettate e come le avete superate?**

**MB:** Oliver ed io proveniamo entrambi da background ingegneristici e mancavamo di una formazione formale in ambito aziendale. Inizialmente, abbiamo sottovalutato l'importanza del marketing e delle vendite proattive. Credevamo che un prodotto superiore si sarebbe venduto da solo, ma la realtà ha dimostrato il contrario. Abbiamo dovuto adattarci rapidamente, per sviluppare le nostre strategie di marketing, perseguire attivamente le vendite e stabilire un robusto sistema di supporto, per mantenere soddisfatti i nostri clienti. Questi sforzi fondamentali sono stati cruciali durante i primi anni della nostra azienda.

Una sfida significativa si è verificata poco



**Oliver Winzenried, CEO di WIBU-SYSTEMS AG in Germania, e Marcellus Buchheit, CEO di WIBU-SYSTEMS USA**





dopo la nostra prima esposizione al CeBIT di Hannover. Siamo stati citati in giudizio da un'azienda, che sosteneva che stavamo violando il loro nome, Wibu, nonostante avessimo un marchio registrato per esso. Anche se, alla fine, abbiamo vinto la causa, è stata una distrazione lunga e frustrante dalle nostre attività aziendali principali.

Quando ci siamo espansi in Nord America, abbiamo affrontato un'altra battaglia legale per una presunta violazione di brevetto, che era infondata. Tuttavia, difenderci è stato difficile e, alla fine, ha comportato un costoso accordo, in un momento in cui la nostra azienda era ancora relativamente piccola.

L'espansione in Cina ha portato altre questioni. I concorrenti hanno sostenuto che il nostro dispositivo di sicurezza crittografica non poteva essere importato in Cina. Dopo una revisione approfondita, questa affermazione è stata respinta, permettendoci di continuare a vendere i nostri prodotti nel mercato cinese.

Queste esperienze ci hanno impartito preziose lezioni nel navigare le sfide legali e l'importanza di avere una solida strategia aziendale, oltre a sviluppare una grande tecnologia.

**Potete condividere una decisione cruciale che ha significativamente plasmato il percorso dell'azienda?**

**OW:** Tre decisioni cruciali hanno plasmato significativamente il percorso della nostra azienda:

**1. Internazionalizzazione:** Abbiamo iniziato la nostra espansione internazionale nel 2001 con WIBU-SYSTEMS USA, Inc. e abbiamo continuato nel 2003 con WIBU-SYSTEMS (Shanghai) Co. Ltd. Questo passo è stato seguito da ulteriori espansioni in paesi europei, la fondazione di WIBU-SYSTEMS K.K. in Giappone nel 2018, e, quest'anno, l'apertura di WIBU-SYSTEMS Korea, Ltd. Questa presenza globale ci ha permesso di sfruttare nuovi mercati e ampliare la nostra portata.

**2. Evoluzione della protezione della copia del software alla gestione flessibile delle licenze:** Siamo passati dal concentrarci esclusivamente sulla protezione dalla copia del software per PC alla fornitura di soluzioni di gestione delle licenze altamente flessibili per dispositivi intelligenti e il cloud. Questo cambiamento ha riconosciuto che il software è ormai onnipresente e deve essere gestito in modo dinamico su varie piattaforme.

**3. Collaborazioni:** Cooperare con istituti di ricerca, fornitori e clienti è stato cruciale. Queste collaborazioni ci aiutano a comprendere le esigenze del mercato più rapidamente e ci permettono di sviluppare ed implementare le ultime tecnologie, combinando conoscenze uniche e specializzate di diversi attori. Questo approccio di reciproco scambio ci ha mantenuti all'avanguardia dell'innovazione.

**Guardando indietro, c'è qualcosa che avreste fatto diversamente?**

**MB:** Non proprio. Nel complesso, abbiamo espanso l'azienda con successo, anche se non eravamo sempre sicuri di cosa sarebbe accaduto. Abbiamo commesso errori, imparato dagli stessi ed, alla fine, migliorato grazie a quelle lezioni. Se dovessi cambiare qualcosa di importante dall'inizio, direi di no. Tuttavia, ci sono piccole cose che avremmo potuto fare più velocemente. Ad esempio, abbiamo aperto il primo ufficio di nostra proprietà solo 12 anni dopo la fondazione dell'azienda. Prima di allora, ci affidavamo ai distributori: alcuni erano di successo, altri meno. Abbiamo aspettato troppo a lungo nella transizione dai soli distributori alla loro combinazione con i nostri uffici regionali. Avere i nostri uffici prima ci avrebbe permesso di ottimizzare meglio la nostra strategia in determinati Paesi.

**Cosa rende unici i prodotti Wibu-Systems?**

**OW:** Wibu-Systems offre una soluzione completa, spesso descritta come il coltellino svizzero per la protezione del software, la gestione delle licenze e la sicurezza del software. Ci riferiamo a questo concetto come interoperabilità 4D, grazie al nostro supporto di varie piattaforme di processori come Intel, ARM, MIPS e PowerPC, oltre a numerosi sistemi operativi e piattaforme target. Offriamo diversi tipi di contenitori di licenze, inclusi dongle hardware, software e cloud. Inoltre, forniamo soluzioni che integrano la distribuzione delle licenze nei processi aziendali sia degli ISV che dei produttori di dispositivi.

Permettetemi di evidenziare due punti di vendita unici:

**1. Disponibilità a lungo termine:** Poiché forniamo i nostri prodotti agli integratori che incorporano le nostre soluzioni nelle loro offerte, la disponibilità a lungo termine è cruciale. Dimostriamo il nostro impegno verso questo obiettivo, offrendo ancora oggi supporto per le prime soluzioni rilasciate dal 1989 in avanti.

**2. Alto livello di sicurezza:** Le nostre soluzioni hanno ripetutamente dimostrato la loro sicurezza attraverso gare pubbliche riservate agli hacker e hanno ricevuto numerosi premi per la loro robustezza. Inoltre, assistiamo i nostri clienti, se incontrano qualsiasi violazione nel software protetto dalla nostra tecnologia,

assicurando una sicurezza e un supporto continui.

### Come dovrebbero vedervi i vostri clienti?

**MB:** Vediamo il rapporto con i nostri clienti come una partnership a vita. Il nostro obiettivo è che i clienti, che utilizzano i nostri prodotti oggi, continuino a usarli indefinitamente. Questo impegno funziona solo se ascoltiamo attivamente le loro esigenze in evoluzione e le aspettative future, implementandole nei nostri prodotti e mantenendo i più alti livelli di sicurezza, flessibilità e compatibilità con le versioni precedenti.

### Qual è una storia meno conosciuta sui primi giorni dell'azienda?

**OW:** Marcellus ed io ci siamo incontrati presso la stazione radio amatoriale dell'Università di Karlsruhe. Marcellus studiava informatica, mentre io studiavo ingegneria elettrica. È stato lì che abbiamo concepito l'idea di creare un sistema migliore di protezione del software dalla pirateria con un livello di sicurezza più elevato.

Un altro aspetto importante da menzionare è il supporto inestimabile delle nostre famiglie. La nostra prima fiera al CeBIT di Hannover nel 1990 non sarebbe stata possibile senza il loro coinvolgimento. Ci hanno assistito nell'allestimento dello stand, nella creazione del design dello stand e persino nella cura dei piccoli dettagli, come la realizzazione di vestiti di seta per il nostro

staff in fiera. Questo supporto familiare è stato cruciale, per far decollare la nostra azienda nei primi giorni.

### Come immaginate il futuro dell'azienda e del settore?

**MB:** Miriamo a rimanere all'avanguardia della tecnologia e dell'innovazione, mantenendo la nostra flessibilità e compatibilità con le versioni precedenti. Le nostre strategie di successo del passato continueranno a guidarci. Tuttavia, dobbiamo anche riconoscere nuove opportunità di mercato. Molti dispositivi intelligenti vengono attualmente venduti come hardware senza software monetizzato. Questo aspetto presenta una significativa opportunità per noi. Crediamo che, diventando l'hardware gradualmente più standardizzato ed economico, il software risulterà il componente di valore, venduto attraverso abbonamenti, modelli a consumo ed altre opzioni, per le quali abbiamo già soluzioni pronte. Prevediamo anche che i dispositivi di consumo verranno venduti tramite modelli in abbonamento. Invece di un alto costo iniziale, la prima quota coprirà l'hardware, mentre il software sarà venduto, nel tempo, tramite abbonamenti. Da una prospettiva tecnologica, l'IA è un nuovo focus per noi. Pianifichiamo di proteggere il software IA e i modelli IA, dove appropriato, e vediamo l'IA come un'opportunità per migliorare i nostri prodotti, rendendoli più sicuri e flessibili.

Inoltre, ci stiamo preparando per le sfide della crittografia post-quantistica. Il nostro

software si basa in modo significativo sulla crittografia asimmetrica; quindi, integreremo il prima possibile nuovi algoritmi, attualmente in fase di sviluppo, per rendere i nostri prodotti validi anche in futuro.

### Come vedete il vostro ruolo nell'azienda cambiare nei prossimi dieci anni?

**OW:** Sono impegnato a garantire il potenziamento continuo e la crescita della nostra azienda, mantenendo l'indipendenza finanziaria e senza vendere l'azienda in futuro. La continuità è cruciale per i nostri clienti, dipendenti e partner. Creando un team di gestione giovane e dinamico, stiamo evolvendo l'azienda in linea con la visione mia e di Marcellus, assicurando innovazione sostenuta e stabilità per tutti gli stakeholder.

**MB:** Pensate all'azienda come a un corpo umano. Inizialmente, i fondatori sono il cuore: se smettessero di lavorare, l'azienda potrebbe cessare di esistere. Man mano che l'azienda cresce e aggrega più personale, i fondatori diventano il cervello, concentrandosi più su strategia e visione che sulle operazioni quotidiane. Avvicinandosi al pensionamento, o anche dopo, i fondatori rimangono l'anima dell'azienda, assicurando che continui ad operare secondo il loro ideale. Nei prossimi 10 anni, potrei non ritirarmi ancora, ma probabilmente passerò dall'essere il cervello a diventare l'anima, guidando lo spirito e la direzione a lungo termine dell'azienda.

### Quale sperate sarà il vostro retaggio e quello dell'azienda?

**OW:** I miei principi ruotano attorno alla costruzione di partnership fidate con clienti, fornitori e dipendenti. Una cultura di fiducia all'interno dell'azienda consente al nostro staff di raggiungere i suoi obiettivi. L'indipendenza finanziaria è cruciale, poiché permette all'azienda di prendere decisioni liberamente. L'innovazione è essenziale, per affrontare le sfide future in modo efficace.

Spero che Wibu-Systems sia sinonimo di protezione del software, gestione delle licenze e sicurezza del software. Il nostro obiettivo è fornire soluzioni, che non solo aggiungono valore aziendale, ma che rimangano anche etiche, eque e sostenibili. Questo retaggio di integrità, innovazione e fiducia è ciò che aspiro venga ricordato sia per me stesso che per l'azienda. ■

