



Wirtschaftlichen Erfolg quantitativ erfassen: Wie rentabel ist CodeMeter?

Einblicke aus Kundenfallstudien

Thomas Oberle, Mitglied der Geschäftsleitung
WIBU-SYSTEMS AG
www.wibu.com

WIBU
SYSTEMS

Inhalt

1. Management Summary	3
2. Einleitung	3
2.1 Problemstellung	3
2.1.1 Softwarepiraterie	3
2.1.2 IP-Protection	3
2.1.3 Software-Security	3
2.1.4 Flexible und neue Preismodelle	4
2.2 CodeMeter von Wibu-Systems als Software-Lizenzierungslösung	4
2.3 Methodik für die ROI-Berechnung	4
3. Kurzbeschreibung der einzelnen Use Cases	6
4. Kosten	7
4.1 Initiale Kosten	7
4.2 Kosten für das Lizenzierungssystem	7
5. Erträge	8
5.1 Umsatzsteigerungen	8
5.2 Kosteneinsparungen in Entwicklung, Vertrieb und Support	8
6. ROI-Berechnung und Analyse	9
7. Schlussfolgerung	11

Zum Autor



Thomas Oberle studierte Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe. Seine berufliche Laufbahn begann er als Hardware- und Embedded Software-Entwickler von industriellen Feldbussystemen, Maschinensteuerungen und -bediengeräten.

Nach dem Aufbaustudium zum Wirtschaftsingenieur an der Kaderschule St. Gallen (CH) wechselte er in die Unternehmensberatung. Hier war er zunächst als Prozessberater für Innovationsmanagement, Produktentwicklung und Projektmanagement tätig, später als Senior-Berater in Produktion, Einkauf und Supply Chain Management. Als

Projektmanager für die Einführung von SAP-ERP-Systemen sammelte er fundierte Kenntnisse zu den gängigen Best Practice Business-Prozessen in der produzierenden Industrie.

Bei WIBU-SYSTEMS AG ist er als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für Organisationsentwicklung, Prozessoptimierung und Methoden- und Tooleinsatz sowie für das Programm- und Produktportfolio-Management.

1. Management Summary

Dieses Whitepaper zeigt die Wirtschaftlichkeit von CodeMeter in Bezug auf den Schutz von Software und geistigem Eigentum. Die zentrale Erkenntnis dieser Studie basiert auf konkreten Return-on-Invest (ROI)-Berechnungen, gesammelt aus Interviews mit Kunden unterschiedlicher Unternehmensgrößen.

Kernergebnisse:

- Die Investition in die Software-Lizenzierungslösung CodeMeter hat sich für alle interviewten Kunden innerhalb eines Jahres oder weniger amortisiert.
- Die Rentabilität der Investition nach drei Jahren ab Verkaufsstart variiert zwischen 350% für größere Unternehmen und 750% für kleinere Softwareunternehmen.

Diese Untersuchung unterstreicht die Wirtschaftlichkeit und Effektivität von CodeMeter in verschiedenen Branchen und Anwendungsgebieten. Die Entscheidung für CodeMeter ist somit nicht nur eine Investition in erstklassigen Softwareschutz, sondern steigert auch die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen, die sich für die Schutz- und Lizenzierungslösung CodeMeter entscheiden.

2. Einleitung

In diesem Whitepaper wird die Entscheidung „Make or Buy“ bei der Auswahl einer Software-Lizenzierungslösung beleuchtet. Die finanziellen Auswirkungen ineffizienter Lizenzierungsmodelle auf das unternehmerische Ergebnis werden betrachtet und die Bedeutung einer effektiven Lizenzierungsstrategie für eine langfristige Ergebnissteigerung verdeutlicht. Zusätzlich werden die vielfältigen Vorteile eines automatisierten Lizenzierungssystems für Softwarehersteller aufgezeigt, von der internen Effizienzsteigerung bis zur Förderung flexibler Lizenzmodelle und der Unterstützung des Vertriebsprozesses.

Ein Lizenzierungssystem schützt Software und Inhalte, ermöglicht innovative Lizenzmodelle zur Monetarisierung und eröffnet damit neue Einnahmepotentiale. Die vorliegende ROI-Analyse vergleicht die initiale Investition und laufende Kosten mit den resultierenden Vorteilen, wie Umsatzsteigerung, Schutz vor Piraterie und internen Effizienzsteigerungen. Ein positiver ROI signalisiert die Rentabilität der getätigten Investitionen in Softwareschutz und Lizenzierung und bestätigt damit kluge Geschäftsentscheidungen.

2.1 Problemstellung

Die heutige Unternehmenslandschaft steht vor einer Vielzahl von Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Schutz und der Lizenzierung von Software. Diese Herausforderungen haben direkte Auswirkungen auf die Rentabilität, den Ruf und die Integrität von System- als auch Softwareanbietern. Dieses Kapitel befasst sich mit den Schlüsselproblemen, denen Unternehmen in diesem Bereich gegenüberstehen.

2.1.1 Softwarepiraterie

Softwarepiraterie und ineffektive Lizenzierungsmodelle verursachen erhebliche finanzielle Einbußen. Nicht autorisierte Kopien und unlizenzierte Nutzung führen zu signifikanten Einnahmeverlusten, während Missbrauch von Lizenzen die Kontrolle und Rentabilität mindert. Die wachsende Verfügbarkeit von Crack-Tools und illegalen Kopien im Internet verschärft dieses Problem weiter. Die Identifizierung und Bekämpfung von Softwarepiraterie erfordern effektive Technologien und Strategien, um sicherzustellen, dass tatsächlich nur autorisierte Nutzer Zugang zur Software haben.

2.1.2 IP-Protection

Der Schutz des geistigen Eigentums ist eine weitere zentrale Herausforderung für innovative Unternehmen. Nicht nur die Sicherung von Urheberrechten und Patenten sind von entscheidender Bedeutung, auch um die finanzielle Integrität und Innovationskraft des Unternehmens zu wahren. Ohne angemessenen Schutz besteht das Risiko von Ideenklau, Nachahmung und unautorisiertem Gebrauch von kreativen Inhalten. Diese Bedrohungen können nicht nur zu finanziellen Verlusten führen, sondern auch das Ansehen des Unternehmens schädigen. Der Schutz des geistigen Eigentums erfordert eine robuste Technologie und Strategien, um sicherzustellen, dass die digitalen Assets des Unternehmens vor Diebstahl und Missbrauch geschützt sind.

2.1.3 Software-Security

In der heutigen digitalen Welt ist die Sicherheit von Software von entscheidender Bedeutung. Dies betrifft nicht nur den Schutz vor unbefugter Nutzung und Piraterie, sondern auch die Sicherheit der Software selbst

gegen Manipulationen und Cyberangriffe. Wichtige Industrienormen wie die IEC 62443, die EU-Richtlinie NIS-2 und der EU Cyber Resilience Act heben die Notwendigkeit hervor, Softwareprodukte gegen solche Bedrohungen zu schützen.

Unter Schutz vor Manipulation der Software versteht man Maßnahmen, die verhindern, dass unbefugte Dritte die Software in irgendeiner Weise verändern, beeinträchtigen oder kompromittieren. Der Schutz von Software gegen Manipulation umfasst verschiedene Ebenen der Sicherheitstechnologie, von der Verschlüsselung und Code-Signierung bis hin zu fortgeschrittenen Techniken der Erkennung und Abwehr von Angriffen. Die Herausforderung besteht darin, robuste Sicherheitsmaßnahmen zu implementieren, die die Funktionsfähigkeit und Effizienz der Software nicht beeinträchtigen, gleichzeitig aber einen wirksamen Schutz gegen zunehmend ausgefeilte Angriffsmethoden bieten.

2.1.4 Flexible und neue Preismodelle

Die produzierende Industrie steht vor der wachsenden Herausforderung, sich an die sich verändernden Marktbedingungen und Kundenanforderungen anzupassen. Die Nachfrage nach flexibleren sowie neuen Nutzungs- und Preismodellen nimmt stetig zu, da Kunden verstärkt nach maßgeschneiderten Lösungen suchen, die ihren spezifischen Bedürfnissen und Budgets entsprechen. Traditionelle starre Lizenzmodelle können den Kundenbedürfnissen möglicherweise nicht gerecht werden und führen zu Unzufriedenheit sowie zu verpassten Geschäftschancen. Kunden erwarten heute die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Lizenzoptionen zu wählen, seien es Abonnementmodelle, nutzungsbasierte Abrechnung oder andere innovative Ansätze.

Die Umstellung auf neue Preismodelle kann jedoch für Unternehmen eine komplexe Aufgabe sein. Die Einführung neuer Preisstrukturen erfordert nicht nur technische Anpassungen, sondern beeinflusst das gesamte Geschäftsmodell und die interne Prozessgestaltung. Es gilt, die richtige Balance zwischen Flexibilität und Rentabilität zu finden, damit die angebotenen Preis- und Lizenzmodelle nicht zu komplex werden.

2.2 CodeMeter von Wibu-Systems als Software-Lizenzierungslösung

CodeMeter gewährleistet außergewöhnliche Sicherheit auf mehreren Ebenen. Durch die beliebig tiefe Einbindung des Schutzes in die eigene Software kann das individuell gewünschte Sicherheitsniveau implementiert werden. Die leistungsstarke Verschlüsselung nutzt fortschrittliche kryptografische Techniken, um den Quellcode der Software vor unautorisiertem Zugriff zu schützen. Dies erschwert die unberechtigte Entschlüsselung und Manipulation der Software erheblich. Durch die optionale Auslagerung von essenziellen Funktionen der Software in eine kryptografisch abgesicherte Komponente, wie beispielsweise Hardware-Dongles oder eine speziell abgesicherte Cloud, bietet CodeMeter einen zusätzlichen Schutz. Die Lösung ermöglicht ebenso eine präzise Steuerung der Software-Lizenzierung auf individueller Funktions- oder Modulbasis. So wird sichergestellt, dass nur autorisierte Nutzer Zugriff auf spezifische Teile der Software erhalten. Zusätzlich wird die Integrität der laufenden Software durchgehend überwacht. Bei Anzeichen von unautorisierten Änderungen kann die Software gestoppt werden, um mögliche Piraterie oder Manipulation zu verhindern.

Durch die Kombination dieser Techniken bietet CodeMeter somit eine verlässliche und vielseitige Lösung für Unternehmen, um ihr geistiges Eigentum zu schützen und die Sicherheit ihrer Softwarelizenzen zu gewährleisten.

Die reibungslose Integration von CodeMeter mit dem Lizenzverwaltungsprogramm CodeMeter License Central von Wibu-Systems erbringt erhebliche Verbesserungen für Softwareanbieter (ISVs). Durch die Kombination dieser Lösungen werden Prozesse automatisiert und optimiert, was zu einer effizienteren Verwaltung des gesamten Softwarelizenz-Lebenszyklus führt. Die Automatisierung der Lizenzierungsvorgänge ermöglicht ISVs die einfache Bereitstellung, Aktualisierung und Verwaltung ihrer Softwarelizenzen. Von der Erstellung individueller Lizenzmodelle bis hin zur Überwachung der Lizenznutzung erhalten ISVs ein leistungsstarkes Werkzeug, um den Lizenzverwaltungsaufwand auf ein Minimum zu reduzieren und gleichzeitig die Compliance zu gewährleisten. Die Skalierbarkeit und Flexibilität der CodeMeter License Central ermöglichen den ISVs, sich an sich ändernde Anforderungen anzupassen und ihr Lizenzierungsmodell problemlos auszubauen.

2.3 Methodik für die ROI-Berechnung

Die präzise Berechnung des Return on Investment (ROI) ist von entscheidender Bedeutung, um den Mehrwert einer fortschrittlichen Lizenzierungslösung für Softwareanbieter zu ermitteln. In diesem Kapitel wird die Methodik zur ROI-Berechnung anhand der Informationen aus vier ausführlichen Kundeninterviews erläutert. Die zugrunde liegenden Zahlen und Angaben, die aus den Interviews mit den Geschäftsführern unserer Kunden stammen, bilden die Grundlage für diese Berechnungen. Der ROI wird anhand von initialen Investitionen,

Lizenzierungskosten im laufenden Betrieb, Umsatzsteigerungen und Kosteneinsparungen ermittelt, um ein klares Bild davon zu erhalten, wie sich die implementierte Lösung auf die Rentabilität auswirkt.

Zuerst wurden gemeinsam die einmaligen initialen Investitionen zur Realisierung des spezifischen Lizenzierungssystems erhoben. Darunter fallen beispielsweise die Kosten für die Schutzsoftware sowie interne Kosten für die Programmierung und für die Integration in die internen Auftragsabwicklungsprozesse.

Im laufenden Betrieb fallen pro verkaufter Software Kosten für die Bereitstellung von CodeMeter Lizenzcontainern an. Diese werden ebenfalls berücksichtigt.

Auf der Haben-Seite stehen Umsatzsteigerungen durch die Reduktion illegaler Kopien und der effektive Schutz des geistigen Eigentums trägt ebenfalls dazu bei, den Verkauf von legitimen Lizenzen zu fördern. Darüber hinaus eröffnet die Möglichkeit, flexible Preismodelle anzubieten, eine erhöhte Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse der Kunden, während die Einführung neuer Preismodelle zusätzliche Umsatzerlöse generieren kann.

Nach einer Einführungsphase können beispielsweise durch eine automatisierte Lizenzausbringung Kosteneinsparungen realisiert werden. Zudem führt die Integration einer bereits verfügbaren Lizenzierungstechnologie zu niedrigeren Entwicklungskosten, da ein einheitliches Lizenzierungssystem verwendet wird. Dies ermöglicht eine konsistente und effiziente Verwaltung, was wiederum zu geringeren Supportkosten führt.

Für die Berechnung des ROI wurde ein Zeitraum von drei Jahren angesetzt, da die Entscheidung über die Softwarelizenzierung strategische Bedeutung hat und in der Regel zwar eine langfristige Entscheidung ist, aber die Investition schnellstmöglich amortisiert sein soll. Ein 3-Jahres-Zeitraum ermöglicht es, die nachhaltigen Effekte auf den Geschäftsbetrieb, die Rentabilität und die langfristige Wertschöpfung angemessen zu erfassen und gleichzeitig einen realistischen Zeitrahmen für die Investitionsrechnung darzustellen.

Initiale Investitionskosten

Software-Lizenzgebühr	[TEUR]
CodeMeter Protection Suite	
Wibu-Systems Professional Services	[TEUR]
Wibu-Systems Academy/Training	[TEUR]

Initialkosten [TEUR]

CodeMeter-Technologie

ISV-Entwicklungskosten für die Integration in Softwareprodukte	[TEUR]
ISV-Entwicklungskosten für die Integration in Backoffice-Systeme	[TEUR]

Initiale Entwicklungskosten ISV [TEUR]

Summer der Investitionskosten [TEUR]

Abbildung 1: Initiale Kosten

Umsatzsteigerung

Umsatz	Durchschnittlicher Verkaufspreis pro Stück	[EUR]
	Jährliche Menge	[Stück]
Jährlicher Umsatz [TEUR]		
✓ Erhöhung des Umsatzes durch Reduzierung illegaler Kopien	Jährliche Mengensteigerung	[Stück]
Piraterierate auf dem Markt:	15 %	Umsatzsteigerung [TEUR]
✓ Erhöhung des Umsatzes durch IP-Schutz (Software + Daten)	Jährliche Mengensteigerung	[Stück]
Erhöhung des Marktanteils:	10 %	Umsatzsteigerung [TEUR]
✓ Steigerung des Umsatzes durch das Angebot flexibler Preismodelle	Umsatzwachstum durch flexible Preismodelle	[%]
das Angebot neuer Preismodelle	Umsatzwachstum durch neue Preismodelle	[%]
Umsatzsteigerung [TEUR]		
Summer der Umsatzsteigerung [TEUR]		
Gesamt mengensteigerung [Stück]		

Abbildung 2: Umsatzsteigerungen durch die Maßnahmen zum Schutz der Software

Kosteneinsparungen

✓	Anzahl der Aufträge zur Lizenzierung	[FTE]
	Verringerung der Anzahl der Lizenzvergaben	[FTE]
FTE-Kosten pro Auftragsbearbeiter	65,0	[TEUR]
Kosteneinsparungen bei der Lizenzierung von Aufträgen [TEUR]		
✓	Anzahl der Entwickler für die Lizenzierung von Altbeständen	[FTE]
	Verringerung der Entwickler für die Lizenzierung	[FTE]
FTE-Kosten pro Entwickler	100,0	[TEUR]
Kosteneinsparung Entwicklung [TEUR]		
✓	Anzahl der Legacy-Support-Experten	[FTE]
	Verringerung der Anzahl von Support-Experten	[FTE]
FTE-Kosten pro Support-Experte	70,0	[TEUR]
Kosteneinsparung Support [TEUR]		
Gesamtkosteneinsparungen [TEUR]		

Abbildung 3: Mögliche Einsparpotentiale durch Automatisierung der Lizenzierung

3. Kurzbeschreibung der einzelnen Use Cases

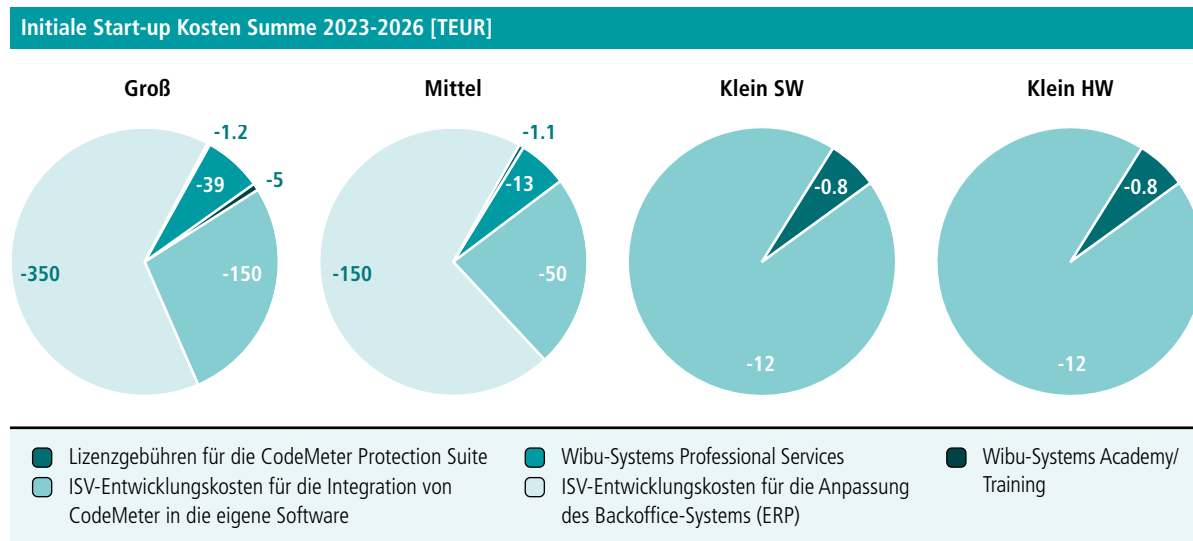
	Geschäftsmodell	Bedürfnis	Jährlicher Umsatz mit den zu lizenzierenden Produkten
Klein SW	Die Small Software GmbH (Small SW GmbH) entwickelt Software, um die Inbetriebnahme von Anlagen zu simulieren. Für die Integration von Steuerungen, Sensoren und Aktoren verschiedener Hersteller kann der Endanwender die entsprechende Bibliothek per Kauf über den Webshop freischalten.	Eine einfach zu steuernde Lösung, die sich nahtlos in den Webshop integrieren lässt.	Ca. 0,2 Mio. €
Klein HW	Das 3D-Druck Start-up Small Hardware GmbH (Small HW GmbH) bietet über seine Webseite an, 3D-Modelle zu erstellen und herunterzuladen, um sie bei ca. 120 lizenzierten Druckdienstleistern in Deutschland ausdrucken zu lassen. Hierbei muss sichergestellt werden, dass zum einen die Dateien der 3D-Modelle geschützt sind und zum anderen der Druck auch nur so oft von statten geht, wie der Kunde gekauft hat. Für eine hohe Flexibilität bei der Bearbeitung wird die Lizenz auf einem USB-Stick gespeichert. Der Mitarbeiter geht an den Rechner, der gerade frei ist.	Höchster Schutz vor unerlaubter Vervielfältigung der Druckdaten und eine flexible sowie sehr einfache Handhabung bei den Lizenznehmern.	Ca. 0,2 Mio. €
Mittel	Die Medium AG ist ein mittelständischer Maschinenbauer. Bislang wurde die selbst entwickelte Software für die Maschinen kostenfrei mit ausgeliefert. In Zukunft möchte die Medium AG nicht nur ihr Know-how schützen, sondern auch die Software mit ihren einzelnen Funktionen vermarkten. Die Maschinen stehen in einer klassischen OT-Shopfloor-Umgebung, melden aber im Rahmen der Predictive Maintenance relevante Daten an Edge Devices, auf denen die neu entwickelte Maintenance Software der Medium AG läuft. Die (Python) Software auf den Maschinen läuft auf Embedded Devices, die (.NET/C#) Maintenance-Software auf virtuellen Edge Devices.	Monetarisierung der Software durch tiefgreifenden Schutz der Funktionen. Einsatz von CmActLicenses sowie Dongles und Cloud-Lizenzierung, die untereinander kompatibel sein müssen.	Ca. 10 Mio. €
Groß	Eine Software für alle Geschäftsprozesse eines Unternehmens entwickelt die Large AG. Die einzelnen Module sind per Softwarelizenz und die jeweiligen Benutzer per computergebundenen Lizenz lizenziert. Dadurch können verschiedene Nutzer auf die Geräte im Unternehmen zugreifen.	Sehr hohe Anzahl an Lizenzen ausbringen, die von Endkunden im Portal selbst verwaltet werden können.	Ca. 36 Mio. €

4. Kosten

4.1 Initiale Kosten

Die initialen Kosten umfassen den Erwerb der Schutzsoftware sowie die damit verbundenen Ausgaben für die Implementierung und Integration. Hierbei kann je nach Anforderungen des Kunden der Beratungsbedarf von Professional Services bestehen, um die Schutzsoftware nahtlos in die bestehende Systemlandschaft einzubinden. Mitarbeiterschulungen können ebenfalls anfallen. Darüber hinaus können Kunden spezifische Entwicklungskosten haben, die Durchführbarkeitsstudien, Integrationsarbeiten, Datenmigration und die Anpassung der Schutzsoftware an ihre Geschäftsprozesse und ERP-Systeme umfassen.

Initiale Start-up Kosten bis Start of Sales undiskontiert [EUR]	Groß	Mittel	Klein SW	Klein HW
Lizenzgebühren für die CodeMeter Protection Suite	-1,200	-1,100	-800	-800
Wibu-Systems Professional Services	-39,000	-13,000	0	0
Wibu-Systems Academy/Training	-5,000	0	0	0
ISV-Entwicklungskosten für die Integration von CodeMeter in die eigene Software	-150,000	-50,000	-12,000	-12,000
ISV-Entwicklungskosten für die Anpassung des Backoffice-Systems (ERP)	-350,000	-150,000	0	0
Ergebnis	-545,200	-214,100	-12,800	-12,800



Die initialen Kosten fallen an, bevor das Lizenzierungssystem produktiv nutzbar ist und stellen daher eine hohe Hürde für die Entscheidung zugunsten eines externen Lizenzierungssystems dar. Ist das System einmal implementiert, fallen jedoch in der Regel keine außerplanmäßigen Kosten mehr an.

4.2 Kosten für das Lizenzierungssystem

In dieser Kategorie werden die Kosten für die Lizenzierung der ausgelieferten Software abgebildet. Jede lizenzierte Software erfordert einen Lizenzcontainer, dessen Kosten je nach Tarif variieren. Die Lizenzierungskosten können beispielsweise als Pauschalbetrag berechnet werden, der sich am Umsatz orientiert, der mit der geschützten Software erzielt wird, oder sie basieren auf Stückkosten pro Lizenzcontainer, die je nach Bedarf erworben werden. Kunden haben die Möglichkeit, zusätzliche Angebote zur Lizenzverwaltung und Supportleistungen hinzuzubuchen, um eine umfassende Betreuung zu erhalten.

Wibu-Systems Lizenzen Summe bis Start of Sales undiskontiert [EUR]	Groß	Mittel	Klein SW	Klein HW
Summe Betriebskosten	-1,071,000	-258,000	-13,900	-29,500

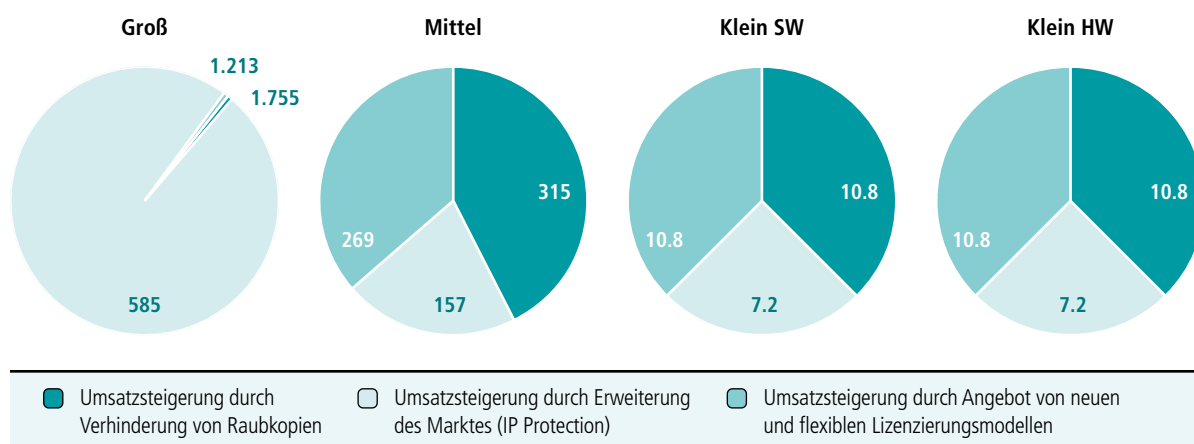
5. Erträge

5.1 Umsatzsteigerungen

Die Einführung der Lizenzierungslösung bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihren Umsatz erheblich zu steigern. Dies resultiert insbesondere aus der signifikanten Reduktion von Raubkopien. Durch den effektiven Schutz des geistigen Eigentums wird es Konkurrenten erschwert, bestimmte Kernfunktionen der Software zu kopieren, was die Einzigartigkeit der Lösung und den Wert für Kunden steigert. Zusätzlich ergeben sich Umsatzsteigerungen aus der Flexibilität, den Kunden neue sowie maßgeschneiderte Preismodelle anzubieten, die ideal auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Diese Agilität in der Preisgestaltung ermöglicht es Unternehmen, Kundenbindungen zu stärken und Chancen für Upselling und Cross-Selling zu nutzen.

Umsatzsteigerungen Summe bis Start of Sales undiskontiert [EUR]	Groß	Mittel	Klein SW	Klein HW
Umsatzsteigerung durch Verhinderung von Raubkopien	1,755,000	315,000	10,800	10,800
Umsatzsteigerung durch Erweiterung des Marktes (IP-Protection)	585,000	157,000	7,200	7,200
Umsatzsteigerung durch Angebot von neuen und flexiblen Lizenzierungsmodellen	1,213,000	269,000	10,900	10,900
Ergebnis	3,553,000	741,000	28,900	28,900

Umsatzsteigerungen [TEUR]

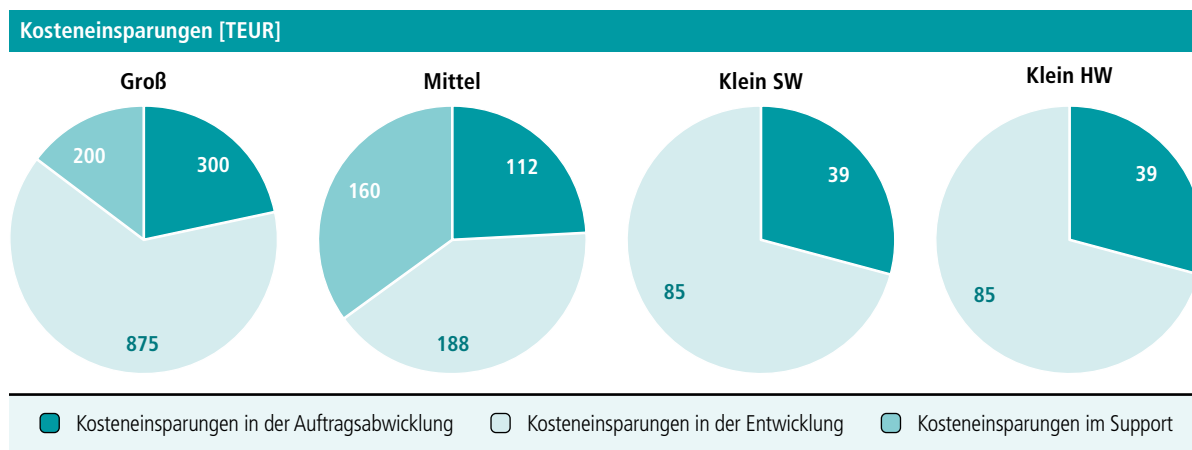


5.2 Kosteneinsparungen in Entwicklung, Vertrieb und Support

Die implementierte Lizenzierungslösung ermöglicht erhebliche Kosteneinsparungen, die durch eine optimale Einbindung in die internen Geschäftsprozesse realisiert werden. Die vollständige Automatisierung der Lizenzerstellung und Lizenzbereitstellung führt zu einer erheblichen Reduzierung der Prozesskosten im Vertrieb. Darüber hinaus ermöglicht die Integration von hardware-, software- und cloudbasiertem Schutz sowie Lizenzierung in einer einzigen Technologie niedrigere Entwicklungskosten, insbesondere für Unternehmen, die verschiedene Lizenzierungstechnologien verwenden möchten. Die Kosteneinsparungen erstrecken sich auch auf den Supportbereich, da ein integriertes Lizenzierungssystem zu geringeren Supportkosten führt, was zu einer weiteren Optimierung der betrieblichen Ausgaben beiträgt.

Die interviewten Unternehmen konnten gesamthaft folgende Kosteneinsparungen in Entwicklung, Vertrieb und Support realisieren:

Kosteneinsparungen Summe bis Start of Sales undiskontiert [EUR]	Groß	Mittel	Klein SW	Klein HW
Kosteneinsparungen in der Auftragsabwicklung	300,000	112,000	39,000	39,000
Kosteneinsparungen in der Entwicklung	875,000	188,000	85,000	85,000
Kosteneinsparungen im Support	200,000	160,000	0	0
Ergebnis	1,375,000	460,000	124,000	124,000



6. ROI-Berechnung und Analyse

Für die Berechnung der betriebswirtschaftlichen Kennzahl ROI werden die zusätzlichen Erträge der ersten drei Jahre durch die Lizenzierung und die resultierenden Kosteneinsparungen betrachtet. Diese werden gegen die laufenden Lizenzierungskosten aufgerechnet. Das Ergebnis ist der sogenannte Net Margin Increase, also der zusätzliche Deckungsbeitrag, der sich aus dem laufenden Betrieb der Lizenzierungslösung ergibt.

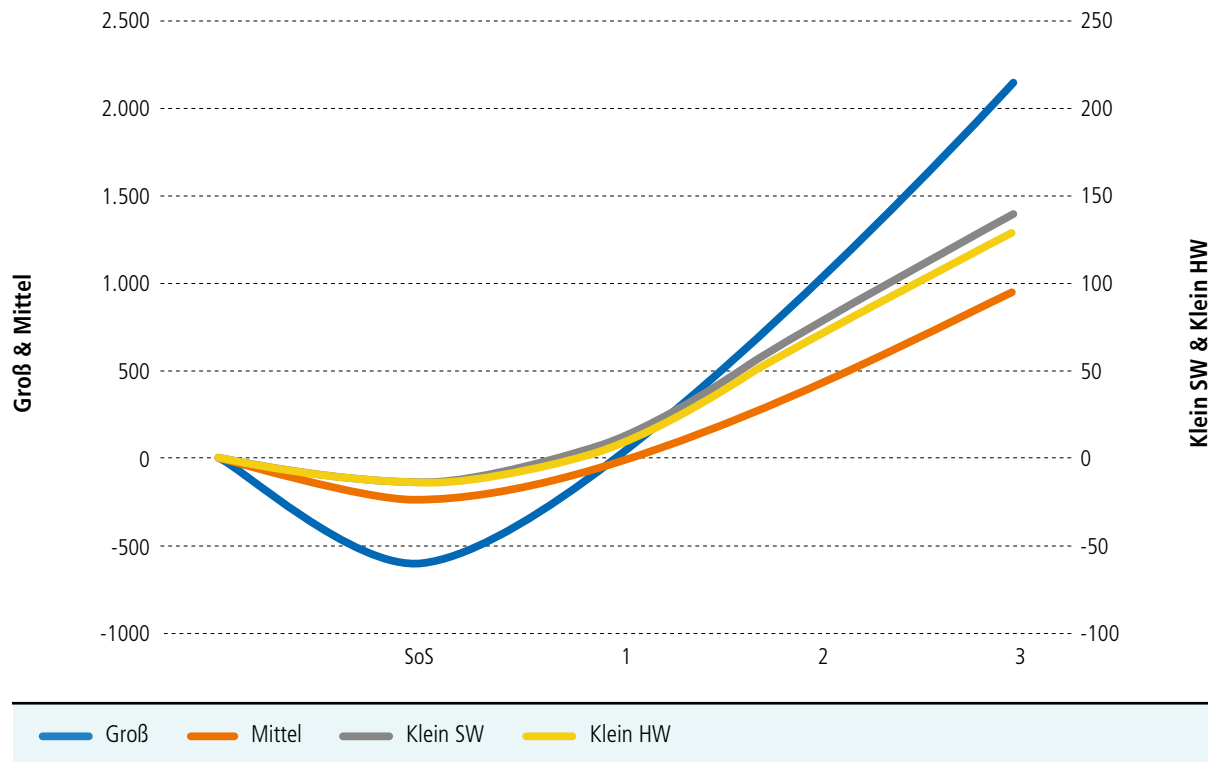
Da die Zukunft naturgemäß unsicher ist, wird eine Risikoadjustierung von pauschal 20% vorgenommen. Dies dient dazu, die Berechnung konservativ und realistisch zu gestalten. Die initialen Kosten für die Implementierung der Lizenzierungslösung werden diesem Wert gegenübergestellt.

Der dadurch errechnete kumulierte und risikoadjustierte Free Cashflow nach drei Jahren Betrieb der neuen Lizenzierungslösung bildet somit den Barwert der gesamten Investition und wird durch die diskontierten initialen Kosten geteilt, um den endgültigen ROI zu berechnen.

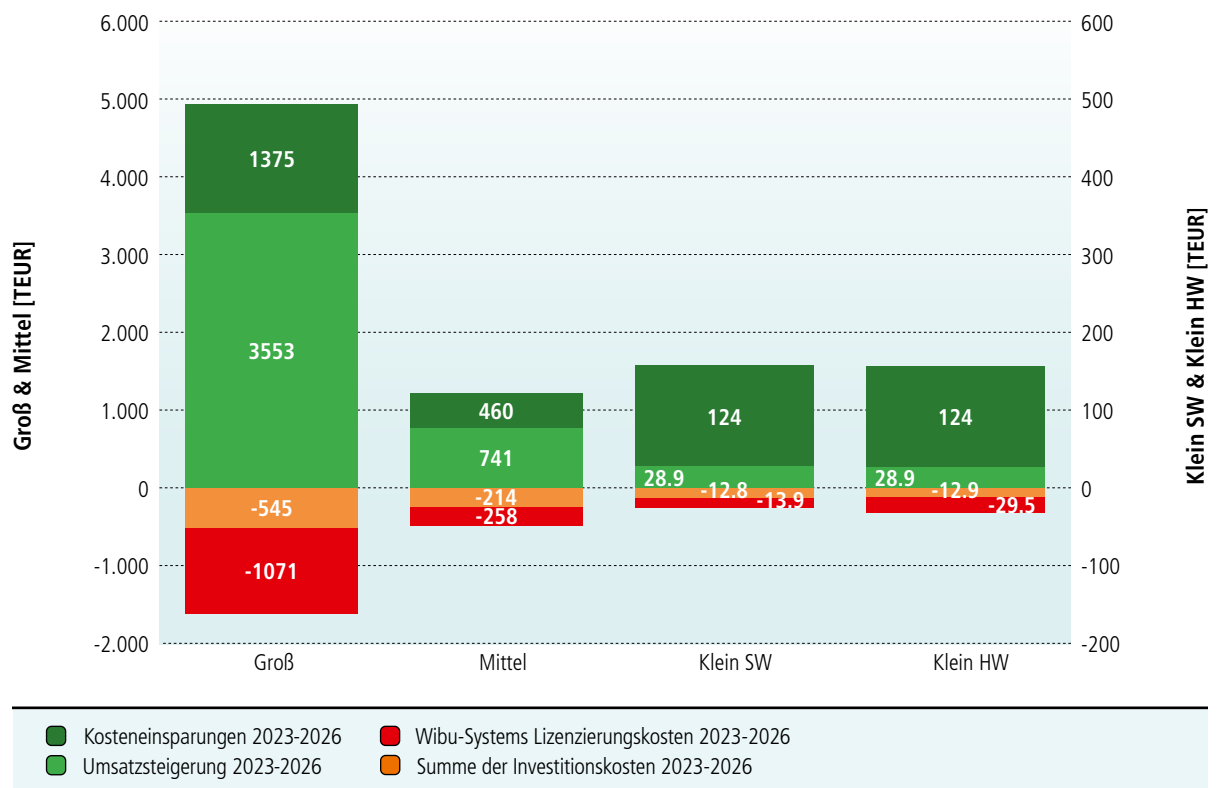
Kosteneinsparungen Summe bis Start of Sales undiskontiert [EUR]	Groß	Mittel	Klein SW	Klein HW
Erhöhung der Nettomarge 2023-2026 [EUR]	2,142,900	952,900	104,600	92,900
Initiale Kosten [EUR]	-599,700	-235,500	-14,000	-14,000
ROI	357 %	405 %	745 %	661 %

Abschließend zeigt die ROI-Berechnung, dass sich CodeMeter in allen betrachteten Anwendungsfällen als eine wirtschaftlich äußerst rentable Investition darstellt. Die schnelle Amortisation nach spätestens einem Jahr und die signifikante Steigerung des Ertrags machen CodeMeter zu einer überzeugenden Lösung für Unternehmen, die ihre Softwarelizenzierung und -sicherheit optimieren möchten.

Kosten und Erträge im Zeitverlauf [TEUR]



Kosten und Erträge



7. Schlussfolgerung

Die vorliegende ROI-Berechnung für die Wibu-Systems Softwarelizenzierungslösung CodeMeter verdeutlicht eindrucksvoll die finanziellen Vorteile, die mit der Entscheidung für eine professionelle Lizenzierungslösung einhergehen. Der Mehrwert eines solchen Systems zeigt sich nicht nur in der Monetarisierung von Software, sondern auch in der Stärkung des Wettbewerbsvorteils und der langfristigen Rentabilität von Unternehmen.

Die Einführung einer effizienten Lizenzierungslösung bietet klare Chancen für Umsatzsteigerungen. Die Reduktion von Softwarepiraterie und der Schutz des geistigen Eigentums führen nicht nur zu einer höheren Verkaufsrate, sondern auch zu einem gesteigerten Vertrauen der Kunden in die Sicherheit und Authentizität der Software. Die Flexibilität in der Preismodellgestaltung ermöglicht es Unternehmen, maßgeschneiderte Angebote zu erstellen, die den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden und damit zusätzliche Umsatzerlöse generieren.

Darüber hinaus führt die Implementierung einer professionellen Lizenzierungslösung zu erheblichen Kosteneinsparungen. Die vollständige Automatisierung der Lizenzerstellung und -bereitstellung optimiert nicht nur interne Prozesse, sondern reduziert auch die Prozesskosten erheblich. Die einheitliche Technologie, die hardware-, software- und cloudbasierten Schutz und Lizenzierung abdeckt, senkt die Entwicklungskosten und bietet eine effiziente Verwaltung sowie Aktualisierung ausgegebener Lizenzen, die wiederum zu niedrigeren Supportkosten führt.

Die vorliegende detaillierte ROI-Berechnung basiert auf umfangreichen Kundeninterviews und berücksichtigt Investitionskosten, Lizenzierungskosten, Umsatzsteigerungen und Einsparungen. Ein Zeitraum von drei Jahren wurde gewählt, um die langfristige Natur der Entscheidung für eine Lizenzierungslösung angemessen abzubilden. Die Datenbasis von vier unterschiedlichen Unternehmen verdeutlicht die Vielfalt der Anwendungsfälle und Branchen, in denen die Vorteile einer effizienten Lizenzierungslösung spürbar sind.

Insgesamt belegt diese ROI-Analyse eindeutig, dass Unternehmen, die auf CodeMeter von Wibu-Systems setzen, nicht nur ihre Rentabilität steigern können, sondern auch ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern, das geistige Eigentum schützen und langfristiges Wachstum sicherstellen. Die richtige Lizenzierungslösung erweist sich somit nicht nur als Kostenfaktor, sondern als wertvolle Investition, die sich auf vielfältige Weise auszahlt.

Über Wibu-Systems

Zentrale



WIBU-SYSTEMS AG

Zimmerstraße 5
76137 Karlsruhe
Tel.: +49 721 93172-0
sales@wibu.com | www.wibu.com



Wibu-Systems ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Cybersicherheit und Softwarelizenzmanagement. Das Ziel ist, einzigartige, preisgekrönte und international patentierte Sicherheitslösungen zu liefern, die das in digitalen Assets eingebettete geistige Eigentum schützen und die Möglichkeiten der Monetarisierung von technischem Know-how erweitern. Die kompatiblen Hardware- und Softwaremodule der umfassenden Suite bieten Softwareherstellern und Herstellern intelligenter Geräte Schutz vor Piraterie, Reverse Engineering, Manipulationen, Sabotage und Cyberangriffen auf allen gängigen Plattformen und in verschiedenen Branchen.

WIBU-SYSTEMS Niederlassungen

WIBU-SYSTEMS USA, Inc.

USA: +1 800 6 Go Wibu
+1 425 775 6900
sales@wibu.us

WIBU-SYSTEMS BV/NV

die Niederlande: +31 74 750 14 95
Belgien: +32 2 808 6739
sales@wibu.systems

WIBU-SYSTEMS

Spanien | Portugal
+34 91 123 0762
sales@wibu.systems

WIBU-SYSTEMS (Shanghai) Co., Ltd.

Shanghai: +86 21 5566 1790
Beijing: +86 10 8296 1560/61
info@wibu.com.cn

WIBU-SYSTEMS LTD

Vereinigtes Königreich | Irland
+44 20 314 747 27
sales@wibu.systems

WIBU-SYSTEMS

Skandinavien | Baltikum
+46 8 5250 7048
sales@wibu.systems

WIBU-SYSTEMS K.K.

Japan
+81 45 565 9710
info@wibu.jp

WIBU-SYSTEMS sarl

Frankreich
+33 1 86 26 61 29
sales@wibu.systems

Wibu-Systems behält sich das Recht vor, Programme oder Dokumentationen ohne Ankündigung zu ändern.

© 2024 WIBU-SYSTEMS AG – Blurry Box®, CmReady®, CodeMeter®, SmartBind®, SmartShelter®, und Wibu-Systems® sind eingetragene Markenzeichen der WIBU-SYSTEMS AG. Alle anderen Firmen- und Produkt-namen sind eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer.

WIBU
SYSTEMS