



Direttamente dal posto di comando

1989-2014: 25 anni conducendo il vostro business verso nuove vette, un'affermazione audace che solo due personaggi eccezionali come i fondatori e capitani di quest'azienda possono rilasciare, dopo aver dato vita a questo progetto negli anni post-universitari e raggiunto il successo attraverso decenni di profondi cambiamenti tecnologici ed economici. In quest'intervista, Oliver Winzenried, Presidente di WIBU-SYSTEMS AG, e Marcellus Buchheit, Presidente di WIBU-SYSTEMS, Inc. rivelano alcuni dettagli esclusivi in merito al loro personale viaggio e agli ingredienti alla base della loro speciale ricetta, che ha loro consentito di trasformare una visione di lungo raggio in un riconoscimento globale quale uno dei tre maggiori vendor di protezione, gestione licenze e sicurezza del software.

Avete intrapreso una carriera imprenditoriale in età giovanile; da dove è scaturita l'idea e come l'avete tradotta in pratica?

[Marcellus] Oliver ed io ci siamo incontrati per la prima volta all'Università di Karlsruhe dove eravamo impegnati in un progetto che coinvolgeva hardware e software per una stazione radio amatoriale. Nel giro di un paio di anni, mentre ancora partecipavamo alle lezioni durante il giorno, abbiamo sviluppato diversi progetti in ore notturne sulla base di requisiti specifici

di alcuni clienti. Tutti ebbero successo e questo crebbe la confidenza nelle nostre capacità di creare un prodotto che potessimo vendere in volumi maggiori. Ci rendemmo presto conto che il software originale per PC poteva essere facilmente manipolato e che le soluzioni di sicurezza disponibili sul mercato erano ancora in uno stato primordiale. Il progetto prese forma nel 1987, quando Oliver sviluppò il chip e l'hardware di WibuKey, mentre io mi concentravo sulla tecnologia di protezione e gli strumenti per PC.

L'azienda ha mantenuto un'attenzione verticale in tutti questi anni; come avete individuato questa nicchia? E quale è stata la ragione per la quale non avete dato spazio ad altre tecnologie?

[Oliver] La versione 1.0 di WibuKey è stata rilasciata per DOS e già conteneva le fondamenta della protezione automatica che sarebbe seguita. Durante gli anni a venire, il numero di sistemi operativi è esploso – Windows a 16 bit, OS/2, Novell, Linux, Windows a 32 bit, MacOS, e così via. Desideravamo presentare ai nostri clienti una soluzione universale per tutte le piattaforme.

Christian Vardin, Presidente, ControlEng, Canada

Buon 25° compleanno. Abbiamo iniziato ad usare WibuKey nel 2004 per proteggere il nostro prodotto di punta "SERVOsoft". Ora utilizziamo CodeMeter sia per la protezione sia per la gestione licenze. Vi ringraziamo per la pronta assistenza ricevuta negli anni dal nostro team, dai nostri distributori e clienti.



John Gibs, Product Manager Agfa Licensing Software, Agfa, Belgio

Congratulazioni all'intero team di Wibu-Systems! È stato un piacere collaborare con voi durante questi ultimi otto anni. Non vediamo l'ora di accrescere il nostro business in sicurezza insieme a voi.

Tuttavia, il supporto di così tante piattaforme a partire da una sola architettura ed un'unica interfaccia di programmazione (API) si rendeva non poco arduo e le nostre risorse per lo sviluppo erano limitate. Nel frattempo il mercato della protezione del software è cresciuto a livello globale. Per cui abbiamo deciso di mantenere fede alla sfida tecnologica originale e indirizzarci verso il mercato regionale. Con un obiettivo tecnologico ben definito, abbiamo potuto raccogliere le richieste dei nostri clienti e fornire loro una tecnologia particolarmente avanzata. Abbiamo creduto che, se avessimo allargato lo spettro delle soluzioni di sicurezza di cui ci saremmo occupati, avremmo disperso troppe energie, mentre un'espansione della quota di mercato era a nostro avviso più significativa. Pur nella nostra nicchia, le nostre soluzioni hanno attraversato momenti di grande trasformazione: dalla "Protezione" della proprietà intellettuale da contraffazione e reverse-engineering, alla "gestione licenze" come via per dare vita a nuovi modelli di business, alla "Sicurezza" per prevenire manipolazioni ed attacchi cibernetici.



Chi ha inventato il nome "CodeMeter"? E cosa nasconde il nome del vostro prodotto di punta?

[Marcellus] Mentre WibuKey prendeva rapidamente piede, abbiamo realizzato che una nuova opportunità si sarebbe presentata con l'avvento di Internet. Prima della sua venuta, il

software veniva masterizzato su CD e spedito in una scatola; aggiungere una chiave non richiedeva particolari sforzi. Nell'era di Internet invece il software veniva tutt'a un tratto scaricato, il che cambiava completamente le regole del gioco. Le minacce si andavano moltiplicando consentendoci così di accrescere il volume d'affari, anche se questo ci avrebbe costretti a rivedere il concetto stesso del prodotto. Abbiamo finito per creare una chiave che potesse essere condivisa tra molteplici software house, ma che potesse essere programmata e aggiornata esclusivamente dal sito dell'utente finale. Ad oggi, non esistono concorrenti che propongano una chiave con una tale penetrazione della matrice Internet. Dopo molte considerazioni, siamo giunti all'idea di "CodeMeter" per questo nuovo prodotto, come espressione del proposito di questa tecnologia, ossia del suo ruolo di "misuratore" dell'uso del software, affinché l'atto di misurazione potesse divenire un attributo del codice sorgente.

Rimanere alla testa di un'azienda per 25 anni non è affare da poco; in quale modo mantenete una chiara visione delle strategie future che intendete perseguire?

[Oliver] Nell'etica dei nostri valori, il punto di partenza è rimanere al servizio dei clienti in modo che il loro business possa espandersi, una volta che il patrimonio è stato protetto. E per questo ascoltiamo ovviamente molto attentamente i desideri dei nostri clienti; la diversità di applicazione, cultura e prospettiva rappresenta un'incredibile fucina di idee. Inoltre, tentiamo di anticipare le tendenze del mercato ed è in questo ambito che il nostro ruolo attivo con diverse associazioni internazionali di settore ed enti di standardizzazione consente alla nostra immaginazione di volare a un livello differente. Da ultimo, ma non meno importante, la concorrenza e le nuove minacce alla sicurezza si conformano come una sfida per le nostre menti e ci impongono di riconsiderare costantemente le prossime funzionalità che rilasceremo e le migliori strategie marketing. Se dovessimo riassumere l'intero processo, potremmo dire che Ascoltiamo il mondo e interpretiamo il messaggio con un'impostazione ingegneristica.

CodeMeter sembra racchiudere molti diversi prodotti e servizi. Come ci si può orientare in questa sfera apparentemente intricata?



Anche le persone più impegnate necessitano un momento di relax di tanto in tanto

[Marcellus] Nei nostri primi anni, l'attenzione veniva completamente assorbita dalle chiavi in quanto rappresentano il più alto livello di sicurezza in fatto di protezione del software. Ma poi comprendemmo che i criteri per adottare una tale tecnologia avrebbero incluso altre circostanze, quali l'impossibilità a volte di connettere un dispositivo hardware lato utente finale, o un particolare modello di distribuzione delle licenze, o ancora un prezzo per postazione della soluzione di sicurezza bilanciato rispetto a quello dell'applicazione. Questa è la ragione che ci ha condotti ad aggiungere CmActLicense al nostro portafoglio. Questa variante è inclusa nella tecnologia CodeMeter, in quanto le licenze possono essere salvate in un mix di contenitori, tutti gestiti dallo stesso motore. Quando si tratta di generare, gestire e distribuire le licenze è invece un altro strato di CodeMeter ad entrare in gioco, quello di License Central, l'interfaccia verso tutti i contenitori hardware e software delle licenze che facilita l'intero processo di assegnazione, unitamente ai sistemi ERP, CRM ed e-commerce già presenti in azienda.

Se doveste fare un ritratto del vostro cliente ideale, chi sarebbe? E come desiderereste che fosse?

[Oliver] In linea di massima incontriamo sul nostro cammino due gruppi principali di utenti. Uno utilizza software per PC in ambienti office, mentre l'altro comprende produttori manifatturieri che hanno pertanto a che fare con applicazioni industriali e dispositivi embedded. Il primo insieme è nella fase di graduale implementazione di una soluzione di gestione delle licenze centralizzata che metta in pista tutti i nuovi modelli di licenza e automatizzi i

Alexander H. Delaney, Presidente, eSim Games, USA

Buon compleanno e congratulazioni per il vostro 25° anniversario! Vi auguriamo altri 25 anni di innovazione ed eccellente servizio.



Oliver Winzenried & Marcellus Buchheit

Markus Stoll, Director Engineering IAM Diagnostic Software, Bosch, Germania

Siamo lieti di aver integrato Wibu-Systems CodeMeterAct, in quanto ci ha consentito di immettere sul mercato una soluzione ancora più sicura.

processi, monitorando le licenze più che facendo effettivamente ricorso all'enforcement. Il secondo sta affrontando non solo una contraffazione su scala globale, ma anche sabotaggio, manipolazioni e attacchi cibernetici senza precedenti nella storia, e necessita pertanto di approfondire le tematiche legate alla sicurezza ed implementare le soluzioni per la protezione dell'integrità. Nel caso degli ISV, il prodotto può facilmente essere un pacchetto standard con possibilità di alcune personalizzazioni. Per quanto riguarda gli OEM, lo scenario diviene più



complesso per entrambe le parti, il che ci porta a stringere partnership strategiche al fine di favorire il proliferare di strumenti facilitati per lo sviluppo di applicazioni protette. Siamo estremamente soddisfatti dei nostri clienti e le relazioni di lunga durata con molti di loro testimoniano questo sentimento comune. Se potessimo esprimere un desiderio, apprezzeremmo ricevere maggiori richieste di collaborazione dall'America Latina e dall'Africa. Questi continenti sono incredibili in termini di potenziale economico e saremmo ben lieti di avviare cooperazioni in loco.

L'approccio al mercato è cambiato con un uso pervasivo della tecnologia; siete precursori di nuove tendenze o piuttosto mantenete un'attitudine più conservativa?

[Marcellus] Le innovazioni e le soluzioni proprietarie che abbiamo creato parlano di un alto livello di ingegno, e il nostro supporto alle nuove tecnologie fin dagli albori della società, che si tratti di sistemi operativi, o di tendenze quali il cloud, i sistemi di automazione industriale interconnessi, o la portabilità legata al mobile, sottolineano l'impronta pionieristica del nostro management. È così che abbiamo iniziato 25 anni fa con le prime applicazioni di protezione per Windows che non richiedevano alcuna modifica al codice sorgente, o successivamente con Wibu-Box in formato PC Card, o ancora dopo con l'introduzione dell'interfaccia USB, e persino oggi con le unità CodeMeter disponibili come carte µSD o CFast, il supporto di PLC e quello dei sistemi operativi real-time.

Al contempo i clienti giustamente chiedono completa compatibilità con i sistemi precedenti che tuttora assicuriamo attraverso la trasparenza verso le prime serie di chiavi apparse sul mercato. Questo è un grande vantaggio per la continuità del business anche se a volte limita le nostre possibilità.

Avete aperto altre filiali di Wibu-Systems nel mondo. Che cosa vi ha spinto ad optare per gli Stati Uniti e la Cina? State considerando un'ulteriore fase espansiva?

[Oliver] Le fondamenta dello sviluppo del

Socorro Sesma, Director of Technology and Product Management, INDRA Sistemas, Spagna

Congratulazioni per il vostro 25° anniversario! È stato un piacere lavorare con voi durante gli ultimi sette anni. Continueremo ad affidarci ai vostri prodotti, sicuri che continuerete a realizzare soluzioni innovative ed avanzate, così come ci avete abituato sin qui.

software sono molto simili in tutto il mondo – identici modelli dei computer, strumenti di sviluppo, piattaforme, ecc. Altri fattori determinano il successo di un'azienda all'estero, come la completezza dei servizi di localizzazione, le competenze del team locale di assistenza tecnica, l'addestramento del team commerciale. E le comunicazioni tra sede centrale e realtà locali sono ulteriormente sottoposte ad ulteriori ostacoli, come la differenza di fuso orario, gli approcci culturali distintivi di ogni regione, le

Guido Walther, Director Technical Support, Wincor Nixdorf, Germania

Abbiamo utilizzato CodeMeter con successo per CrypTa fin dal 2009. Vi ringraziamo per la vostra cooperazione e ci congratuliamo per il 25° anniversario di Wibu-Systems. Continueremo ad affidarci alla vostra tecnologia per facilitare protezione e processo di integrazione.

barriere linguistiche, le diverse legislazioni. Ci espanderemo sicuramente oltre, ma, poiché è nostro intento offrire un approccio personalizzato che incontri le richieste locali, procederemo gradualmente arrivando progressivamente ad avere una filiale o partnership in ogni nazione.

Molti dei vostri collaboratori sono rimasti con voi per un lasso di tempo eccezionale. Quale è il

Ing. Georg Wenninger, Amministratore Delegato, WSCAD, Germania

WSCAD ha usato la tecnologia di Wibu-Systems dal 1990 seguendo così l'intera evoluzione dell'azienda. Non abbiamo alcun rimpianto in merito alla decisione presa allora. Congratulazioni per i vostri primi 25 anni di successo, continuate così.

Dieter Hess, Amministratore Delegato, 3S-Smart Software Solutions GmbH, Germania

Wibu-Systems è il nostro partner per la protezione delle licenze e la sicurezza su tutti i desktop e le piattaforme embedded. Le ragioni che ci hanno condotto a selezionare Wibu-Systems sono il forte impegno verso il mercato industriale, l'esperienza pluriennale nella protezione delle licenze, e il costante miglioramento dei prodotti.

segreto che si nasconde dietro ad un team così coeso?

[Marcellus] I nostri dipendenti sono il motore dell'innovazione e della progettazione. I loro contributi godono di particolare rispetto. La nostra azienda cresce stabilmente; non adottiamo il modello "assumi e licenzia" tanto in voga e dettato da politiche di breve respiro. Tutti i membri dello staff di Wibu-Systems partecipano con le loro idee ed influenzano le decisioni aziendali. L'atmosfera è piacevole, le porte sono aperte ad invitare il dialogo, tutti godono di un alto livello di fiducia reciproca, che va ad unirsi all'apertura verso uno scambio interculturale, sia all'interno della sede centrale, sia con i nostri uffici e partner dislocati nel mondo. L'azienda promuove elevati valori etici che rendono semplice per tutti identificarsi con essi e perseguire obiettivi comuni decisi insieme. Da ultimo, investiamo costantemente nell'educazione e nell'aggiornamento del nostro organico, condividendo il successo commerciale con i nostri dipendenti.

Avete al vostro attivo un numero di brevetti e riconoscimenti davvero lodevole. Quale è il vostro ruolo con le istituzioni educative? E quanto siete coinvolti nella formazione degli studenti?

[Oliver] Sì, esatto, il nostro patrimonio include

marchi, domini e brevetti depositati negli Stati Uniti, in Giappone, in Cina e in Europa. I brevetti sono la vera essenza del valore dell'azienda. E per assicurare che le nostre innovazioni continuino a sorprendere il mercato, siamo particolarmente attivi nel campo della ricerca e sviluppo; collaboriamo infatti tra gli altri con l'Istituto Tecnologico di Karlsruhe, la società Fraunhofer e il DFKI - il Centro di Ricerca per l'Intelligenza Artificiale. Grazie a questi costanti scambi, gli studenti sono i benvenuti per i loro stage post-laurea, ed offrono un valido supporto a progetti specifici, mentre completano i loro PhD presso la nostra sede o i nostri uffici esteri. Inoltre promuoviamo l'ingegneria, l'informatica ed altre discipline tecnologiche già nelle scuole elementari dove orientiamo gli allievi ad intraprendere queste professioni.

Matthew Fowles, Group Marketing Manager, LVD Group, Belgio

Dopo anni di collaborazione con Wibu-Systems, continuiamo ad essere impressionati dall'estrema affidabilità e dalla semplicità di gestione della tecnologia di sicurezza. CodeMeter ci supporta in modo encomiabile, permettendoci di gestire al meglio l'evoluzione tecnologica di LVD.

Potreste condividere qualche elemento positivo relativamente ai vostri concorrenti più diretti?


[Marcellus] Abbiamo un discreto numero di concorrenti sul campo, non troppo pochi e non molti, il che ci offre il giusto incoraggiamento per creare prodotti ad elevato contenuto tecnologico e ci sprona a differenziare la nostra offerta. Come recentemente evidenziato da analisti indipendenti durante la redazione di una Hot Company Watchlist di settore, Wibu-Systems è effettivamente uno dei due maggiori leader mondiali in fatto di protezione del software

Antoon Laane, Product Manager EMEA, Controllers & Design Software, Rockwell Automation, Belgio

Wibu-Systems ha dimostrato di essere un business partner solido, che mostra una chiara comprensione del mercato dell'automazione industriale ed assume un ruolo chiave per la sicurezza del nostro settore. È un piacere lavorare fianco a fianco con ogni membro del team.

basata su hardware e uno dei tre maggiori vendor globali per quanto riguarda la gestione licenze del software. Considerato che abbiamo un'innata tendenza a sovradimensionare l'aspetto ingegneristico, la concorrenza ci aiuta a rimanere sui giusti binari. Con alcuni vendor guidati dal puro profitto ed altri che hanno trasformato l'aspetto imprenditoriale in un'avventura speculativa, siamo lieti di trovarci in una posizione intermedia e mantenere i piedi ben piantati a terra e le nostre menti libere di esprimersi.

Qual è l'eredità che volete trasmettere agli aspiranti imprenditori?

[Oliver] Aspetta finché non hai un'idea geniale; ma quando arriva e l'hai messa alla prova, perseguita al meglio delle tue possibilità. E poi mantieni un buon equilibrio tra i suggerimenti che ti arrivano dall'esterno ed il tuo istinto. La pazienza e la perseveranza sono inoltre ottimi ingredienti per un buon mix. 

Markus Helbok, Head of Technology Services, COPA-DATA GmbH, Austria

Quando inventammo i sistemi zenon HMI/SACA, ci fu subito chiaro che avremmo dovuto sviluppare una soluzione che resistesse nel tempo. Questo includeva anche la protezione da pirateria. Stavamo cercando una soluzione adatta e interrompemmo la ricerca quando trovammo WibuKey nel 1991. La protezione con chiave hardware si è rivelata estremamente valida fin dalla prima versione 1.0 di zenon, segnando l'inizio di una lunga collaborazione. Ad oggi, abbiamo raggiunto zenon 7.11, che si avvale ancora di WibuKey per ragioni di compatibilità; ma usiamo anche CodeMeter e CmActLicense. Durante gli ultimi 23 anni insieme, Wibu-Systems si è dimostrata un partner affidabile dotato di soluzioni robuste. I lunghi cicli di vita dei prodotti specialmente in campo industriale, l'affidabilità della consegna e la compatibilità rappresentano per noi un vantaggio competitivo senza prezzo.