

BricsCAD-licenties kiezen

Inleiding

Software-licenties leveren altijd een hoop vraagtekens op:

- Wat zijn de mogelijkheden?
- Wat is de meest interessante optie voor ons?
- Zijn er niet genoemde nadelen?

Zogenaamde subscription-licenties blijken goed voor de winsten van ontwikkelaars maar zijn niet altijd even prettig voor de klant. En wanneer is nu een wat duurdere netwerklicentie rendabel? Bij veel ontwikkelaars is de keuze beperkt, je wordt dus in één richting geduwd. In het geval van BricsCAD ben je vrij in je keuze en kan je bovendien altijd switchen van de ene contractvorm naar de andere.

Subscription

Het probleem van subscription bij Autodesk is niet alleen de prijs maar ook dat je oudere licenties niet meer mag gebruiken. Dat laatste is soms lastig als nieuwere AutoCAD-versies ouder maatwerk niet ondersteunen en bovendien zijn recente versies ronduit traag. De work-flow bij bedrijven komt in gevaar en er ontstaan extra kosten om dat op te lossen. Dit is ook een belangrijke reden om te overwegen of je wel door wil gaan op het huidige pad, of dat je een nieuwe weg met een andere partij wil inslaan.

Het allergrootste probleem bij subscription van Autodesk is dat de keuze beperkt is tussen subscription en... subscription! Met andere woorden: Je zit klem en bent volledig afhankelijk van de leverancier (vendor lock-in¹). Een van de sterke punten van BricsCAD is dat het meerdere licentievormen kent en dat je dus altijd kan kiezen.

Licentievormen

Strikt genomen is een licentie een gebruiksovereenkomst. De licentievormen op een rijtje, we gaan uit van BricsCAD v19:

- "Single/Volume", standaardlicentie, ook wel "Node Locked" genoemd. Een "perpetual license" - je koopt eenmalig het gebruiksrecht en, zolang het besturingssysteem het CAD-programma ondersteunt, kan je het blijven gebruiken. Je kunt ook los updates aanschaffen.
- "All-in maintenance license", je koopt eenmalig het gebruiksrecht "Single/Volume" plus de update voor de volgende versie, waarna je jaarlijks update-kosten betaalt. Dit lijkt op subscription maar moet concurreren met andere licentievormen en is daardoor vaak een voordelige geen-gezeur-oplossing.
- "Yearly subscription", je huurt jaarlijks een versie (rental). Dit lijkt op het model van Autodesk, met het grote verschil dat je altijd een andere constructie kunt kiezen. Je zit dus niet klem. Deze optie is interessant voor als je tijdelijk extra licenties nodig hebt voor bijvoorbeeld een project. In tegenstelling tot de andere licentievormen kan je hier niet op bezuinigen, niet betalen betekent niet meer kunnen gebruiken van de software.

1 https://en.wikipedia.org/wiki/Vendor_lock-in

- "Network license", ook wel "Floating License" genoemd. Een constructie waarbij het programma vrij geïnstalleerd kan worden op alle computers maar het totaal aantal gebruikers dat tegelijkertijd BricsCAD gebruikt gelimiteerd is. Er dient een licentieserver geïnstalleerd te worden op het netwerk². Het spreekt voor zich dat het zinvol is om werkgewoontes en bezettingen van computers goed te indexeren en dit af te zetten tegen de meerkosten en het extra systeembeheer.
- "Specials", "Academic license", Dit soort varianten worden hier buiten beschouwing gelaten. Voor commercieel onderwijs kunnen individuele afspraken gemaakt worden. Zo kan er bijvoorbeeld een "All-in maintenance-license" gekocht worden die voorzien wordt van meerdere licentiesleutels.

De producten

Iemand die 4 uur per week tekent, zal eerst onderzoeken of "Classic" een geschikte optie is. Een werktuigbouwer die full-time construeert zal al snel een voorkeur voor BricsCAD Mechanical ontwikkelen, aangevuld met Communicator.

Het is raadzaam een overwogen keuze te maken bij het kiezen van een van de Bricsys-producten. Echter wisselen tussen producten is mogelijk zonder volledig verlies van investering.

In principe zijn alle licentievormen voor alle producten beschikbaar:

- BricsCAD Classic
- BricsCAD Pro
- BricsCAD Platinum
- BricsCAD BIM
- BricsCAD Mechanical
- Communicator

Het basisproduct is "Single/Volume", het kale product met een standaardlicentie. Vertaald naar de meest bruikbare constructies:

- "Single/Volume"
- "Single/Volume" + "All-in maintenance"
- "Single/Volume" + "All-in maintenance" + "Network license"
- "Yearly subscription"
- "Yearly subscription" + "Network license"

Shoppen

Shoppen om een lagere prijs te bedingen heeft weinig zin, de prijzen zijn vaste prijzen. Je zult dus geen verschillen vinden tussen dealers onderling en Bricsys, zelfs op internationaal niveau niet.

Echter, een dealer zal altijd genegen zijn om een deel van zijn marge om te zetten in meerwaarde voor een klant. Voor onszelf sprekende kan dit bestaan uit extra ondersteuning, opleiding, enzovoorts, afhankelijk van het verkoopbedrag. Een goede relatie tussen ons en u is een belangrijk aspect, met wederzijdse belangen. Rechtstreeks bij een dealer kopen is het advies dus.

Kosten op basis van huidige prijzen

De laatste dubbeltjes zijn wat minder interessant en bovendien is dit een tijdsopname. Om die reden beperken we ons tot 2019 en gebruiken we percentages.

Kies je product, neem de prijs "Single/Volume" als basis, als 100%.

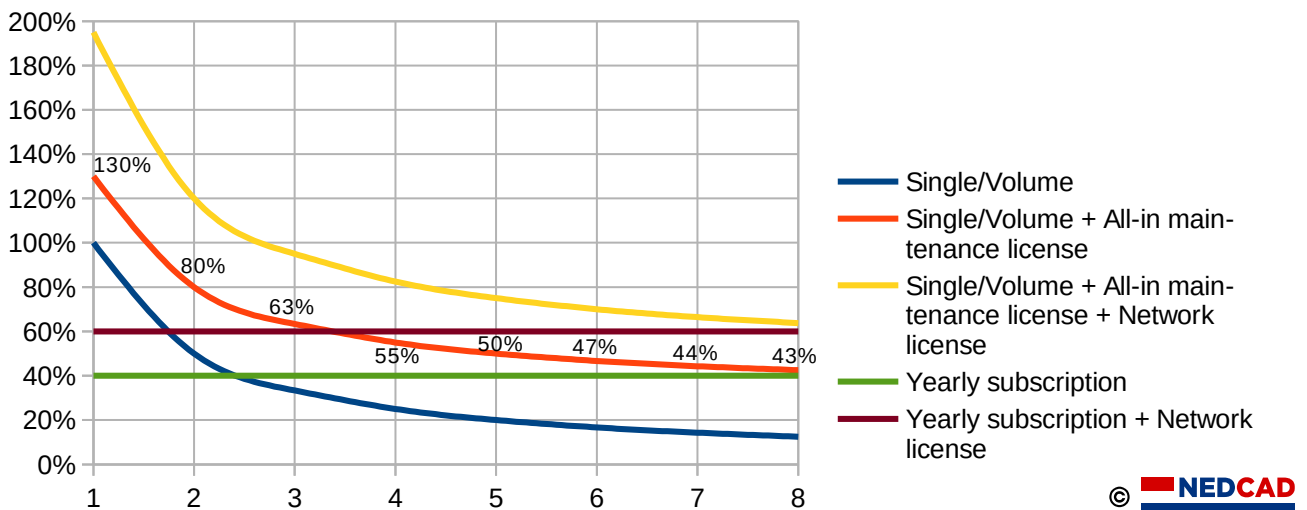
² <https://help.bricsys.com/hc/en-us/articles/360006428594-Network-license-server>

De prijzen "Single/Volume":

BricsCAD Classic	€ 585
BricsCAD Pro	€ 800
BricsCAD Platinum	€ 1 135
BricsCAD BIM	€ 1 750
BricsCAD Mechanical	€ 1 650
BricsCAD Ultimate	€ 1 935
Communicator	€ 500

BricsCAD, Cumulative Licensing Costs Divided over the Number of Years.

As percentage per year of the initial single/volume price



In deze grafiek zie je de totale licentiekosten gedeeld over de gebruiksjaren. De licentiekosten zijn aangegeven als percentage van de initiële prijs van "Single/Volume" van een product.

Als voorbeeld, BricsCAD Platinum "Single" kost 1135 euro. Een keuze voor "Single/Volume + All-in maintenance license" (oranje) betekent dat de gemiddelde kosten over de eerste 5 jaar 50% van 1135, dus 570 euro per jaar zijn.

Enkele conclusies:

- "Single/Volume", een basislicentie (blauw) en niet opwaarderen is, zoals te verwachten, de goedkoopste oplossing op termijn - maar vaak niet de meest verstandige. Je zou dit kunnen doen om vervolgens een update te doen met "All-in maintenance". Je zou dit ook kunnen doen als alternatief voor "Yearly" als een project bijvoorbeeld iets langer dan twee jaar duurt.
- "Single/Volume" + "All-in maintenance" (oranje) is voor veel organisaties interessant omdat het ontwikkeltempo bij Bricsys hoog is en er goed ingespeeld wordt op marktwensen. Bricsys zelf probeert deze variant ook als goed alternatief op de markt te zetten. Dit is een benadering voor de lange-termijn.
- "Single/Volume" + "All-in maintenance" + "Network license" (geel) is interessant op plaatsen waar mensen niet full-time met CAD bezig zijn. Dit is eigenlijk alleen interessant binnen grotere organisaties.
- "Yearly subscription" (+ "Network license", groen en paars) is interessant om investeringen te beperken. Zie ook de grafiek met opmerkingen hierna.

Tip: "Single/Volume" mag één keer extra gekopieerd worden voor de laptop thuis.

Kristallen bol

De prijsgegevens zijn alles behalve stabiel. In zekere zin is de CAD-markt een verzadigde oligopolie. Als gevolg betalen bedrijven niet marktconform. Nieuwkomers maken vrijwel geen kans om die markt te penetreren. Als een frisse wind blijkt Bricsys een uitzondering op die regel te zijn.

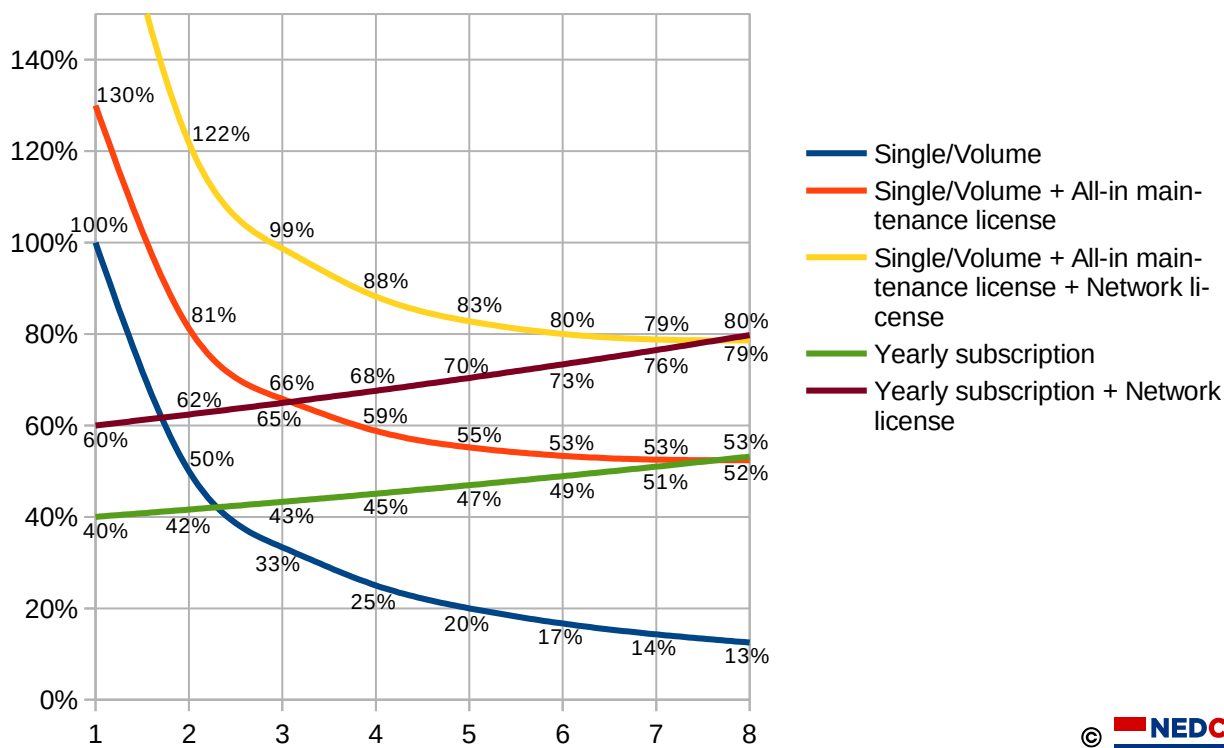
Om voldoende ontwikkelbudget te genereren heeft Bricsys met name marktaandeel nodig. Daaruit mag je voorzichtig concluderen dat de prijzen nog vele jaren aanzienlijk lager zullen blijven dan die van de gevestigde concurrenten. Anders gezegd: Het marktaandeel vergroten van bijvoorbeeld 1% naar 2% levert een verdubbeling van budgetten op terwijl die verdubbeling 5 jaar duurt als de prijs ieder jaar met 15% stijgt.

Dat Bricsys de prijzen voorlopig blijft verhogen is aannemelijk. Dan rijst de vraag wat de gevolgen daarvan zijn. Om die reden is het volgende scenario uitgewerkt, waarbij een jaarlijkse prijsstijging van 8% is toegepast. Dit is een min of meer willekeurige aanname.

Het plaatje ziet er dan als volgt uit. Stel dat je 5 jaar BricsCAD Mechanical gaat gebruiken, Single + All-in (oranje), dan is de gemiddelde prijs per jaar 55% van 1650 euro, 908 euro gemiddeld per jaar dus.

BricsCAD, Cumulative Licensing Costs Divided over the Number of Years

Prediction based on 8% yearly price increase of single/volume license
As percentage per year of the initial single/volume price



© NEDCAD

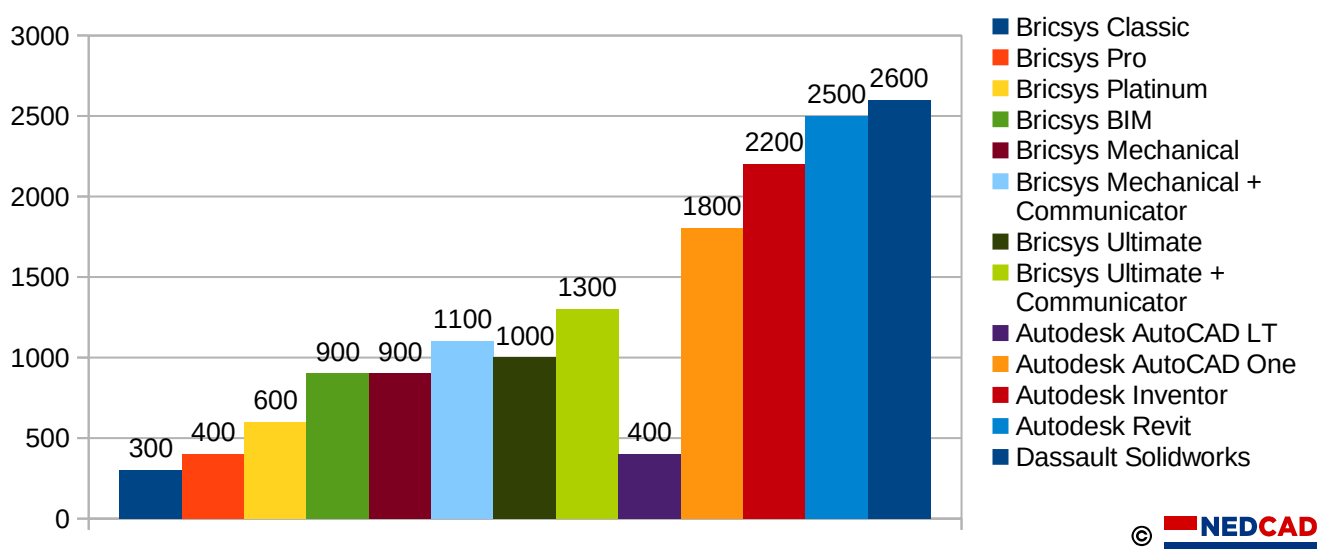
- Dus als een programma aangeschaft wordt voor maximaal twee jaar dan is "Yearly" interessant.
- Voor meer dan twee jaar is "Single/Volume" interessant met de opmerking dat een upgrade na 3 versies bijna overeenkomt met aanschaf van nieuw. Bovendien zijn nieuwe ontwikkelingen niet beschikbaar en ondersteuning is wat beperkter.

- Op lange termijn zullen varianten met "All-in Maintenance" voor veel organisaties het meest interessant zijn. Een keuze voor een CAD-platform wil je graag vele jaren in stand houden.
- Bricsys zal de komende jaren dit plaatje beïnvloeden. Voor nu lijkt het niet toevallig dat prijzen voor "Yearly" en "All-in" convergeren (paars met geel en oranje met groen, tussen jaar 7 en 8). De tendens is "license-hopping" (met "Yearly Licenses"). Met andere woorden: Morgen weer een ander CAD-programma. "All-in-gebruikers" zijn daardoor waardevoller voor Bricsys maar dat zie je dus pas terug tussen 7 en 8 jaar. Bij Solidworks³ bijvoorbeeld zit dit kantelpunt om en nabij 3 jaar.

In perspectief

Dit verhaal gaat over kosten en keuze van licentievormen van BricsCAD. Als de producten vergeleken worden met andere pakketten, dan is goed zichtbaar waar de verschillen zitten:

Yearly Subscription Price Indications 2019 (Rounded, Euro's, no VAT)



Enkele opmerkingen zijn wenselijk:

- Over de pakketten:
 - BricsCAD Classic is het alternatief voor LT.
 - BricsCAD Pro is het alternatief voor AutoCAD plain.
 - BIM is het alternatief voor de combo Revit en AutoCAD.
 - Mechanical laat zich meten met Inventor en SolidWorks.
- De grafiek laat heel goed zien wat de gevolgen zijn van de prijsstijgingen van de afgelopen jaren, het oligopolie van de groten. En die omzetten komen voor een belangrijk deel terecht bij aandeelhouders waar bij Bricsys de omzetten voor een groot deel naar productontwikkeling gaan. Er bestaan bij veel organisaties zorgen over de ontwikkeling van de prijsstijgingen van "subscription".
- Wensen van CAD-gebruikers zijn de sleutel. Als die ontdekken dat Bricsys-producten sneller, beter zijn, gemaakt met een toekomstvisie, met updates die iedere keer weer verrassend bruikbare functionaliteit toevoegen, dan is een overstap op BricsCAD uiterst voor de hand liggend. En met een ruim aanbod van licentievormen is er altijd een goede constructie mogelijk.

Als er vragen zijn ontstaan dan kunt u natuurlijk contact met ons opnemen.

³ <https://www.solidsolutions.co.uk/lp/solidworks-rental-term-licencing.aspx>