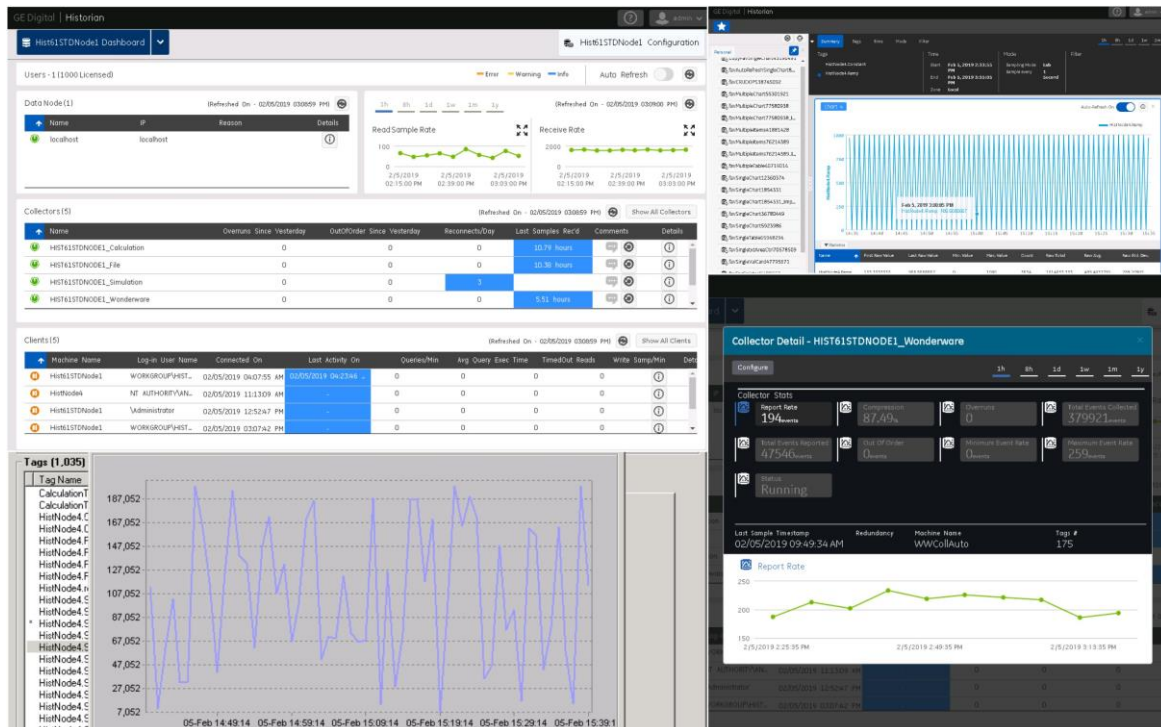


## Historian in pay per use? Da oggi si può



GE Historian, uno dei più diffusi e rinomati software per la memorizzazione e l'analisi dei dati storici di produzione, distribuito e supportato in Italia da ServiTecno, è ora disponibile anche in modalità *as-a-service* o *pay-per-use*, che prevede la sottoscrizione di un abbonamento annuale, invece dell'acquisizione della licenza permanente, con un canone che dipende dal numero di dati effettivamente visualizzati.

### Come funziona

Normalmente il costo di una licenza permanente di uno storicizzatore è funzione delle variabili (tag) che si intende controllare.

La licenza annuale di Historian offre invece sin da subito il massimo livello di potenzialità (ben 500.000 tag e 105 accessi Client). La tariffa è composta da una quota fissa e da una quota variabile che sarà fatturata a consuntivo, alla fine dell'anno, e che è funzione delle "tag" effettivamente visualizzate. Se per esempio si inseriscono a sistema 100.000 tag, ma poi se ne utilizzano effettivamente solo 10.000, si pagherà solo per queste 10.000.

Il canone, inoltre, include nel prezzo l'accesso all'Acceleration Program, che prevede la possibilità di aggiornare il software alle nuove release e l'accesso al servizio tecnico di GE Digital.

### I vantaggi

Scegliere questa nuova modalità di fruizione del software permette di ridurre significativamente l'impatto dell'esborso iniziale richiesto, consente di spostare il costo dalle spese in conto capitale (CapEx) alle spese operative (OpEx), di fruire degli aggiornamenti alle nuove versioni del software e di accedere al supporto tecnico senza limiti per tutta la durata della licenza.

Ma scegliere il nuovo modello permette anche di lavorare con estrema flessibilità. Per esempio si potrà scegliere di partire con la memorizzazione di tutte le tag potenzialmente interessanti per decidere in seguito quali di queste può aver senso continuare a monitorare.

Inoltre l'utente avrà comunque, in qualsiasi momento, la possibilità di cambiare da licenza annuale a licenza permanente versando la differenza di prezzo. In questo caso, la quota annuale versata ma non ancora fruita sarà scontata dal costo della licenza.