

VENDOSOFT®



MARIA LUGIA
OSPEDALE PRIVATO ACCREDITATO
POLIAMBULATORIO

Ospedale Maria Luigia | Parma

TESTIMONIANZA DI
UN CLIENTE VENDOSOFT

Come un Ospedale Privato Accreditato ha potuto riconvertire risorse risparmiate grazie all'acquisto di licenze software di seconda mano.

Gold
Microsoft
Partner





VENDOSOFT CI HA
PERMESSO DI OTTIMIZZARE
I COSTI DI RINNOVO LICENZE
A BENEFICIO DI UN MIGLIO-
RAMENTO DELLA DOTAZIONE
HARDWARE E DELLO SVILUPPO
DEL GESTIONALE INTERNO.

Daniele Ghizzoni,
Responsabile IT, Maria Luigia Spa

IL CLIENTE:

Società al 100% italiana, **Maria Luigia Spa - Ospedale Privato Accreditato e Poliambu-
latorio** - è stato fondato a Monticelli Terme (Parma) nel 1964 e conta oggi un organico di 200 professionisti tra medici, collaboratori e dipendenti, grazie ai quali assicura tutti i giorni servizi e cure a oltre 150 pazienti.

LA SFIDA:

Nel 2019, la struttura sanitaria ha avuto l'esigenza di aggiornare la dotazione hardware e software per la propria server farm, decidendo di dedicarvi un investimento in ottica di ammodernamento dei sistemi informatici. Il tipo di applicazioni software per l'ufficio, che generalmente i collaboratori dell'Ospedale utilizzano, è di livello base e si limita principalmente alle applicazioni editor di testo e posta elettronica. La maggior parte utilizza Word e Outlook e solo alcuni Excel e Power Point. Spiega Daniele Ghizzoni, IT Manager di Maria Luigia Spa: *"La nostra esigenza era principalmente quella di contenere al massimo i costi legati al rinnovo delle licenze e per questo ci siamo mossi alla ricerca di un'alternativa all'acquisto di pacchetti Microsoft nuovi, per i quali l'investimento sarebbe risultato sproporzionato rispetto all'utilizzo effettivo"*.

LA SFIDA CUI L'IT MANAGER SI È TROVATO DI FRONTE È STATA PRINCIPALMENTE LA NECESSITÀ DI OTTIMIZZARE LA SPESA CONTENENDO IL BUDGET DA DEDICARE ALLE LICENZE.

LA SOLUZIONE VENDOSOFT:

L'azienda era alla ricerca di un fornitore in grado di fornire licenze di seconda mano, dotate però di tutto il corredo di documenti e certificati atti ad assicurare che esse fossero regolari. Valutando alcune alternative sul mercato, il cliente ha trovato in **VENDOSOFT** quello più rispondente alle proprie necessità.

LA PRIMA IMPRESSIONE È STATA QUELLA DI AVERE A CHE FARE CON UNA STRUTTURA SERIA E AFFIDABILE. POSSO DIRE CHE L'ASPETTATIVA È CONFERMATA E RISPONDENTE A QUANTO PUBBLICIZZATO.

Daniele Ghizzoni,
Responsabile IT, Maria Luigia Spa

Sono quindi state acquistate **100 licenze device** di seconda mano per le 100 postazioni PC attive: Microsoft Office Standard, Exchange Server e rispettive CAL e Windows Server 2016 Data Center e rispettive CAL.

È lo stesso Ghizzoni a spiegare il percorso che lo ha portato ad entrare in contatto con **VENDOSOFT**: *“Ho appreso durante un colloquio con un fornitore dell'esistenza di un mercato di licenze software ricondizionate e da subito la materia mi ha incuriosito. Ho quindi approfondito il tema in rete, alla ricerca di una soluzione che calzasse con le nostre esigenze. Ormai si fa fatica a fidarsi e occorre non fermarsi alla prima impressione, ma valutare molto bene una serie di fattori quando ci si interfaccia con un nuovo fornitore”.*

Il cliente ha così visto confermate le proprie aspettative nel momento in cui ha ricevuto le licenze, comprensive dell'atto di cessione della società proprietaria delle licenze, chiavi, certificazioni, CD-Rom, device cards e quanto necessario al loro utilizzo.

Ospedale Maria Luigia ha ritenuto l'offerta di **VENDOSOFT** di livello superiore, valutandola secondo principalmente due criteri: da un lato l'ottimo rapporto qualità/prezzo e, dall'altro, la qualità dell'approccio al cliente e della relazione commerciale, apprezzata fin dal primo contatto.

BENEFICI OTTENUTI

Il cliente si è detto soddisfatto della scelta e ha confermato la propria soddisfazione quanto ad aspettative e obiettivi strategici iniziali.

Il risparmio concreto avuto grazie all'acquisto delle licenze usate ha permesso all'azienda di investire nell'ammodernamento della dotazione hardware, con impatto diretto sull'efficienza operativa, nonché di investire nello sviluppo del proprio gestionale interno.

Parte del budget (pari al 50% risparmiato rispetto all'acquisto di licenze nuove) è stato, infatti,

destinato a realtà terze coinvolte nello sviluppo su SQL di un software gestionale pubblicato sulla intranet aziendale dell'ospedale.

Ha commentato Ghizzoni a questo proposito: "Siamo felici tra l'altro di aver potuto riconvertire il denaro risparmiato in un investimento rivolto alle realtà software locali, a cui abbiamo potuto assegnare l'incarico di supportarci nello sviluppo di un nostro applicativo interno".

OBIETTIVO:

- Aggiornare la dotazione hardware e software per la server farm, per ammodernare i sistemi informatici
- Risparmiare sulle licenze software mediante l'acquisto di licenze di seconda mano
- Assicurarsi l'utilizzo di licenze complete di tutto il corredo di documenti e certificati atti ad assicurarne la completa regolarità
- Contare su un partner affidabile e certificato

SOLUZIONE:

Il cliente ha acquistato da **VENDOSOFT** 100 licenze device di seconda mano per le proprie 100 postazioni PC attive:

- Microsoft Office Standard
- Exchange Server, rispettive CAL
- Windows Server 2016 Data Center, con rispettive CAL

VANTAGGI:

- Risparmio del 50% sull'acquisto delle licenze
- Miglioramento della dotazione hardware senza necessità di investire nuovo budget
- Incremento dell'efficienza operativa, grazie all'investimento nello sviluppo del gestionale interno

Andrea Migoni,
Microsoft Licensing Professional
VENDOSOFT:

Nel settore della sanità, come anche in molti altri, i responsabili IT si trovano di fronte ad una doppia sfida.

Da un lato, hanno l'esigenza di tenere costantemente aggiornato il parco software aziendale, mentre dall'altro devono soddisfare l'obiettivo di contenere i costi.

Grazie al software di seconda mano è possibile soddisfare entrambe queste esigenze.

Grazie a **VENDOSOFT** l'Ospedale Maria Luigia è riuscito a risparmiare risorse finanziarie da convertire direttamente in sviluppo software. L'azienda ha inoltre riscontrato un tangibile miglioramento del lavoro sui PC, grazie all'aggiornamento delle licenze



SIAMO PARTICOLARMENTE
ORGOGLIOSI DI AVER POTUTO
FORNIRE IL NOSTRO
CONTRIBUTO ALL'OSPEDALE
MARIA LUIGIA.

Andrea Migoni,
Microsoft Licensing Professional, **VENDOSOFT**



RITENIAMO LA PROPOSTA
DI **VENDOSOFT** UN'OTTIMA
SOLUZIONE. PROBABILMENTE
IN FUTURO ACQUISTEREMO
ANCHE IL PACCHETTO SQL
QUANDO DOVREMO RINNOVARE
LE LICENZE.

Daniele Ghizzoni,
Responsabile IT, Maria Luigia Spa