



CASE STUDY

Stryker utilizza Sentinel per soddisfare la domanda del mercato, semplificare il back office e tagliare i costi

Stryker Corporation è una delle aziende leader mondiali nel settore della tecnologia medica. Da fabbricante tradizionale di attrezzature mediche è passata ad essere un'impresa creatrice di dispositivi intelligenti il cui software è una componente essenziale del funzionamento e della manutenzione dei dispositivi che immette sul mercato. L'azienda si trova attualmente in un'ulteriore fase di transizione: sta creando un modello basato sui servizi per il proprio hardware al fine di soddisfare le esigenze degli ospedali e dei chirurghi, i cui budget sono sempre più limitati. Per facilitare questa transizione, Stryker ha scelto Sentinel Cloud.

Le sfide per l'azienda

In passato, Stryker utilizzava chiavi hardware per attivare e implementare il licensing del suo prodotto SDC3, usato dai chirurghi per migliorare le procedure in sala operatoria. SDC3 garantisce una maggiore uniformità e personalizzazione, grazie all'acquisizione video in HD, l'integrazione con HIS e una gestione del dispositivo che espande il controllo del campo sterile e semplifica la preparazione della sala operatoria.

L'uso di chiavi hardware si è dimostrato efficace per l'implementazione del licensing relativo a SDC3, ma si sono presentati problemi a livello operativo. La distribuzione di chiavi per il software risultava costosa in termini di soldi e di tempo. Stryker ha stimato che i costi interni derivati dalla preparazione e dalla distribuzione di ogni chiave ammontavano a circa 400 dollari e che il tempo minimo intercorso tra la data di ordinazione e la consegna al cliente era di 3 giorni. **Tutto ciò era frustrante per i nostri**

Problemi/Esigenze

- > Costi elevati dell'implementazione di licenze
- > Lenta evasione degli ordini
- > Più modelli di licenze per soddisfare le richieste del mercato
- > Attivazione immediata del prodotto
- > Integrazione della gestione di licensing e autorizzazioni a livello di impresa con tutti i prodotti e il back office di Stryker

Soluzioni

- > Sentinel EMS
- > Sentinel Cloud Connect
- > Integrazione con il back office
- > Workshop e piano d'azione per il licensing

Risultati

- > Operazioni semplificate
- > Più modelli di licenze
- > Costi operativi ridotti
- > Una migliore esperienza d'uso e maggiore soddisfazione del cliente

clienti. L'ospedale aveva già a disposizione il software, ma doveva aspettare l'invio della chiave per utilizzare funzioni specifiche", ha spiegato Saeed Elfadil Saeed, senior manager presso Stryker Corporation.

C'erano anche problemi legati alla gestione delle chiavi e ai costi di assistenza dovuti alla perdita di chiavi e alle relative sostituzioni. Inoltre, Stryker non era in grado di offrire versioni di prova di SDC3 e funzioni specifiche.

"Il budget per il CAPEX si sono ridotti, e noi sapevamo di aver bisogno di maggiore flessibilità per le licenze dei nostri dispositivi ad alto valore; ad esempio, invece di far pagare un dispositivo in anticipo, permettere agli ospedali di pagare solo in base all'uso", ha detto Saeed. "Era ora di cambiare."

Esigenze

L'azienda doveva eliminare la necessità di distribuire chiavi insieme agli ordini del software e consentire l'attivazione immediatamente in seguito all'ordinazione. La nuova piattaforma per la gestione di licenze avrebbe dovuto permettere a Stryker di configurare a livello aziendale un sistema per la gestione di licenze e autorizzazioni di tutti i suoi prodotti, che si integrasse sia con Oracle e Salesforce.com, sistemi già usati dall'azienda.

Per far fronte alle richieste del mercato, il nuovo sistema avrebbe dovuto consentire l'adozione di nuovi modelli di licenze, incluse versioni di prova, licenze in base all'uso, con più utenti concomitanti e abbonamenti. Il nuovo sistema avrebbe inoltre dovuto supportare reti isolate. "Inizialmente abbiamo pensato di sviluppare noi stessi il sistema di licensing", dice Saeed. "Ma ci siamo accorti molto presto di non essere sufficientemente competenti. Noi siamo specializzati nell'assistenza ai chirurghi. Non siamo esperti di licensing."

La soluzione

Dopo aver studiato e valutato tre fornitori di tecnologie di licensing disponibili sul mercato, Stryker ha scelto la soluzione Sentinel di Gemalto. La soluzione Sentinel è composta da Sentinel EMS e Sentinel Cloud Connect, in hosting presso Gemalto. Il team Sentinel ha organizzato un licensing workshop per il team di progetto Stryker, al fine di individuare ed esaminare i casi d'uso rilevanti. Il team ha poi lavorato sui casi d'uso individuati in due fasi progettuali. In seguito, Gemalto ha presentato un piano d'azione basato sui risultati del workshop.

"Per quanto riguarda l'implementazione, abbiamo deciso di adottare un approccio in fasi, per poter dimostrare rapidamente il valore della soluzione e assicurarci il supporto dei dirigenti per la seconda fase del progetto", ha detto Saeed.

Contattaci: Per informazioni e contatti su tutte le sedi, visita www.gemalto.com/software-monetization

Seguici: www.licensinglive.com

 **GEMALTO.COM**

L'implementazione

Nella fase 1 dell'implementazione, che supporta 20 diversi casi d'uso di licensing, Stryker ha adottato Sentinel EMS con Sentinel Cloud Connect come sua piattaforma back office per il licensing. Sentinel EMS gestisce la definizione e la generazione di licenze, nonché la raccolta di dati relativi all'uso delle stesse. Sentinel Cloud Connect funziona come server di licenze sul cloud per applicazioni integrate con API Sentinel. Stryker ha inoltre abbandonato le chiavi hardware per passare a un'implementazione basata sul cloud per il suo prodotto SDC3. In futuro, intende implementare il licensing Sentinel EMS per tutti i suoi prodotti. Questa prima fase ha consentito ai sistemi SDC3 di usare un'infrastruttura di licensing basata sul cloud per attivare e implementare gli attuali modelli di licenze Stryker e aggiungere nuove licenze di prova.

Nella fase 2, il flusso di lavoro attualmente in uso verrà sostituito da un'integrazione diretta tra Sentinel EMS e Oracle e un'integrazione tra Sentinel EMS e Salesforce.com. La seconda fase introdurrà inoltre nuovi modelli di licenze, tra cui abbonamenti e post-pay in base all'effettivo uso del software, nonché supporto per più casi d'uso, come reti isolate.

Risultati

Grazie all'adozione di Sentinel EMS e del licensing su cloud, Stryker ha potuto semplificare i suoi processi operativi e tagliare gran parte dei costi. Adesso i clienti possono provare i prodotti e le funzioni Stryker prima dell'acquisto e attivarne istantaneamente le funzionalità, per una migliore esperienza d'uso. Grazie all'aggiunta di licenze ad abbonamento e in base all'uso, sia prepagate che postpagate, gli ospedali e i chirurghi possono utilizzare i dispositivi medici Stryker più recenti senza dover sfiorare il proprio budget.

"La fase 1 dell'implementazione del licensing Sentinel Cloud è stata un successo, per cui non abbiamo avuto problemi a dimostrare il valore del nostro piano e ottenere l'approvazione a livello dirigenziale necessaria per iniziare la fase due", ha rivelato Saeed.

Informazioni su Stryker Corporation

Stryker Corporation è una delle aziende leader mondiali nel settore della tecnologia medica; il suo obiettivo è migliorare i servizi sanitari insieme ai propri clienti. L'azienda offre una vasta gamma di prodotti e servizi innovativi per l'ortopedia, chirurgica e non, le neurotecnologie e la colonna vertebrale, che aiutano a migliorare i risultati sia dei pazienti sia degli ospedali. Stryker è attiva in oltre 100 paesi in tutto il mondo. Per ulteriori informazioni, visita www.stryker.com

Informazioni su Gemalto

Grazie all'acquisizione di SafeNet, Gemalto è leader di mercato in soluzioni per il software licensing e la gestione di autorizzazioni per fornitori di software on-premises, embedded o su cloud. Gemalto Sentinel è il marchio più stimato nel settore da chi cerca soluzioni sicure, flessibili e scalabili per la monetizzazione del software.


security to be free