

# il partner ideale OSItalia per i distributori di software gestionale

*Il 24 e 25 giugno si è tenuto, a Prato, il terzo meeting dei rivenditori di OSItalia (acronimo di Open Source Italia) uno dei pochi esempi, perfettamente riuscito, di "consorzio" di software house italiane.*

"L'idea che ci ha portato a costituire OSItalia nasce nel 2001." - ci racconta Emilio De Vecchi presidente di OSItalia.

"Nell'anno precedente, la software house della quale eravamo rivenditori, notissima nel settore del software gestionale, fu acquistata da un'altra organizzazione leader in Italia nel settore.

Stanchi di subire passivamente i passaggi di proprietà dei nostri fornitori strategici ed gli inopinati cambiamenti di politica commerciale, abbiamo deciso di dare una risposta. Nasce così, nel maggio del 2001, su iniziativa di 25 rivenditori, Open Source Italia srl. Il capitale di OSItalia è detenuto totalmente dai partners e dai responsabili tecnici dello sviluppo; con questi presupposti è evidente che gli interessi della proprietà coincidono con quelli della rete.

In questi 4 anni la crescita è stata costante; oggi aderiscono alla nostra iniziativa più di 40 partners, distribuiti su tutto il territorio nazionale e disponiamo di un centro di sviluppo software a Prato che ha realizzato e implementa i nostri packages gestionali OS1 standard e OS1 enterprise.

La rete, nel suo complesso, gestisce un parco di oltre 6000 clienti; i clienti utilizzatori del software OS1, nelle due versioni "base" e "enterprise" sono oltre 1000.

Questo successo, in un momento così difficile per il settore, ha due motivazioni forti: la qualità del prodotto e la politica aziendale e commerciale rispettosa dei partners. I nostri valori sono:

**Qualità del prodotto:** OS1 dispone di un'ottima completezza funzionale e di una stabilità garantita da oltre 1000 installazioni. Con il nostro software copriamo le esigenze delle piccole e piccolissime società sino alle esigenze delle aziende di medie

dimensioni, ove la complessità è alta

**Royalty free:** in controtendenza rispetto all'attuale impostazione del nostro settore, OSItalia prevede, a carico del partner, solamente un costo forfetario, una tantum, per la licenza di distribuzione dei packages ed un contratto annuale di aggiornamento; nulla in più è dovuto dal partner per le vendite o per qualsiasi altra attività legata ai prodotti di OSItalia

**Disponibilità dei sorgenti:** tutti i nostri partners dispongono, senza costi aggiuntivi, dei sorgenti per poter realizzare personalizzazioni e verticalizzazioni

**Riservatezza della clientela:** i partners non devono fornire a OSItalia i nominativi delle aziende presso le quali hanno installato OS1

**Un investimento che dura per sempre:** ogni nostro rivenditore può interrompere il contratto con OSItalia. Se il rapporto è durato almeno 5 anni OSItalia garantisce la possibilità di continuare a commercializzare il prodotto; l'unica condizione richiesta è il cambiamento del nome al package.

**Formazione, assistenza e servizi:** la nostra software factory di Prato garantisce l'assistenza ed eroga una serie di corsi residenziali e in e-learning per la formazione del personale dei partners. La sede commerciale di Milano attiva convenzioni e servizi di finanziamento per la vendita del software ad utenti finali, nonché altri servizi ci cooperare marketing."

**Come è possibile aderire a OSItalia ?**

"Ci rendiamo conto che, per un certo periodo di tempo, il nuovo partner si trova nelle condizioni di gestire il vecchio ed il nuovo prodotto; per questo motivo abbiamo previsto percorsi formativi e condizioni economiche veramente interessanti che facilitano la scelta".

"Possiamo concludere con una battuta: OSItalia non è un fornitore di software gestionale, ma la struttura di sviluppo e manutenzione di ciascuna azienda partner".



**Open Source Italia s.r.l.**

**20146 Milano - P.le Bande Nere 7**

**59100 Prato - Via del Castagno 68**

**Tel 02.48714422 - mail to: [info@ositalia.com](mailto:info@ositalia.com)**

**[www.ositalia.com](http://www.ositalia.com)**