

I diversi modi di essere Open Source

Open Source è una rivoluzione: un modo nuovo di concepire la creazione e la distribuzione del software. **Due i modelli** di aziende: **quelli basati sull'OSS** e **quelli basati su Linux o altri sistemi operativi OS**.

Un numero sempre più crescente di aziende e organizzazioni pubbliche si sta orientando verso soluzioni **Open Source**.

Il processo di "contaminazione" del mercato I.T. da parte di soluzioni Open Source ha ormai raggiunto un livello tale che non è più possibile parlare di fenomeno limitato, "di nicchia", ma di un reale fenomeno di massa che coinvolge l'intera Società dell'Informazione.

Un ruolo fondamentale in questo processo di "contaminazione" è svolto dalle aziende che integrano nei propri modelli di business diversificate modalità Open Source che vanno dal semplice utilizzo interno a modelli di produzione del software rivoluzionari e dirompenti rispetto alle logiche tradizionali. I diversi modi di essere Open Source nelle aziende determinano svariate modalità di business che disorienta le stesse aziende, ma soprattutto non trova preparati i potenziali committenti.

La sfida passa quindi attraverso lo sviluppo dell'offerta di software e di servizi con il vantaggio, rispetto ai vecchi modelli, di essere sufficientemente indipendente dalla dimensione degli attori che ne fanno parte, purché vi sia trasparenza e comprensione reciproca.

L'ecosistema dell'OSS (Open Source Software) è sostenibile solo se tutti gli attori coinvolti, quindi compresi i committenti, sono a loro volta consapevoli e attivi partecipanti della Comunità O.S. Dopo questa doverosa premessa dobbiamo quindi fornire delle indicazioni di massima, dei modelli che descrivano sinteticamente i diversi modi di

essere Open Source delle aziende per fornire un valido strumento di valutazione con il quale i committenti possano valutare l'Offerta del mercato.

Possiamo suddividere i modelli in due macro-categorie:

- Modelli di business basati sull'OSS quali lo sviluppo su commessa di progetti rilasciati con licenze OS, il mantenimento di OSS disponibile sul WEB, la partecipazione attiva dell'azienda in comunità OSS, ecc.
- Modelli di business basati su **Linux** o altri sistemi operativi Open Source come ad esempio **NetBSD** quali la formazione e la divulgazione, la consulenza, la fornitura di soluzioni a valore aggiunto per VAD e VAR (non necessariamente OSS), fornitura di hardware con **firmware** OSS, ecc.

Nella realtà le aziende che adottano il primo modello, quasi sempre per ovvi motivi di complementarità, traggono valore aggiunto applicando i modelli di business della seconda categoria, mentre il contrario non è scontato.

L'investimento affrontato nelle aziende che contribuiscono alla produzione di OSS ha ricadute nel medio termine mentre coloro che si cimentano nell'offrire servizi basati su OSS sviluppato da terzi ne trae un beneficio più diretto, ma traggono minor benefici in termini di visibilità e notorietà.

Modelli di business basati sull'OSS

A questa categoria appartengono le aziende che sviluppano software Open Source, ossia che rilasciano ai

propri committenti, o meglio ancora pubblicamente, il proprio codice; sia come contributo originale che come opera derivata.

È assolutamente importante che l'azienda fornisca preventivamente le modalità di trasferimento dei diritti d'autore adottati, richiamando espressamente la licenza applicata per ogni "prodotto" software offerto chiarendo al potenziale committente la provenienza di ciascun contributo e la relativa licenza d'uso. L'adozione di licenze universalmente riconosciute non è obbligatoria ma mette al riparo da sempre possibili brutte sorprese nel caso di dubbie interpretazioni di clausole contenute in licenze "fai da te".

È sempre possibile per un'azienda "appropriarsi" di un progetto OSS e farlo proprio apportando delle variazioni minime al fine di "farsi belli" nell'ecosistema dell'OSS, ma la stessa natura aperta di questi progetti permette a chiunque di valutare il reale apporto di ciascun attore e di conseguenza valutare bene pro e contro e farsi una opinione personale sulla bontà complessiva dell'offerente.

Per questo è necessario che i committenti siano parte attiva del modello; coscienti dei diritti e doveri delle parti, così come si chiede alla Comunità Open Source locale di vigilare sulla veridicità delle offerte segnalate dalle aziende in quanto trattandosi di un ecosistema non c'è modo di eleggere degli arbitri che possano vantare il diritto di etichettare le aziende, i singoli progetti o anche le tecnologie adottate.

Modelli di business basati su Linux o altri sistemi operativi OS

In questa categoria possiamo elencare tutte le aziende che offrono servizi di consulenza, formazione, supporto, hardware, ecc. tali da permettere ai propri committenti di utilizzare del Software Libero.

Non necessariamente tutta l'offerta di software è Open Source; anzi spesso vengono offerte soluzioni ibride, giuridicamente impeccabili, che nella sostanza sono comunque soluzioni "chiuse". È onere del committente indagare sui vantaggi, spesso di natura prettamente economica, che inducono l'adozione



di soluzioni commerciali che si sostengono su "gambe O.S." (tipico è il software gestionale, proprietario, offerto sempre più spesso installato su server Linux con Database Open Source).

Anche in questo caso il committente deve valutare con accuratezza il grado di trasparenza con cui l'azienda prospetta i servizi Open Source valutando quali tecnologie sono alla base dell'offerta e valutando a priori chi effettivamente garantisce il servizio. La Comunità Open Source è aperta e le competenze di ciascun attore coinvolto sono valutabili anche dalla partecipazione collettiva che di fatto documenta anche la preparazione tecnica.

Se un committente vuole avvicinarsi al mercato O.S. senza il riferimento di un'azienda di fiducia, frequentando le mail-list specializzate nel WEB può con relativa facilità rendersi conto quali soggetti sono più attivi su un determinato insieme di tecnologie e quindi può orientarsi nella scelta dei possibili interlocutori.

Per concludere elenco alcuni fattori che consiglio di valutare per farsi una personale opinione sulla qualità delle proposte:

- Le aziende che hanno sposato il modello Open Source sono fortemente presenti in rete Internet; non solo rappresentate dal nome aziendale ma, soprattutto nel caso della Piccola Impresa, dagli stessi titolari e/o collaboratori che animano gli spazi virtuali. La consultazione tramite un motore di ricerca può fornire una indicazione sulla presenza di taluni soggetti e quindi essere un'utile indicatore (ma evitate i confronti).

- Anche in rete potete valutare se è "solo fumo ma niente arrosto" quanto vi propongono! Se la presenza in Rete non è qualificata da effettivi contributi, sia sotto forma di software pubblicato, di articoli che illustrano tecnologie e/o programmi, traduzioni e partecipazione costruttiva nelle mail-list, il livello dell'esser Open Source del vostro potenziale interlocutore potrebbe essere valutato con una luce diversa.
- Se deve essere il committente a dover chiedere al fornitore quale licenza Open Source viene proposta da quest'ultimo... fate molta attenzione!
- L'offerta mista Open Source / Proprietario non è un fattore negativo. Negativa è la mancanza di chiarezza; lo spacciare Open Source ciò che non lo è.
- I progetti OS sono spesso costituiti da tanti tasselli che implementano le varie tecnologie. Se un'azienda espone con chiarezza la struttura della proposta mettendo in evidenza le soluzioni tecnologiche adottate ed il grado di interoperabilità, va senz'altro premiata.

Esistono spesso molte soluzioni per lo stesso problema con infinite differenze nei particolari, nel grado di affidabilità, nella capacità del proponente di apporvi modifiche, nel trovare "sulla piazza" un fornitore alternativo, nel TCO. La scelta non è facile nemmeno per gli "addetti ai lavori", ma se venite messi al corrente o meglio partecipate alla scelta, avrete un grado in più per poter giudicare.

La soluzione migliore non sempre è la più economica, ma non sempre la soluzione più costosa è la soluzione migliore per la vostra organizzazione. Quindi? Un suggerimento: determinate un budget di spesa che pensate sia ragionevole per gli obiettivi che vi prefiggete e poi valutate quale soluzione vi fornisce più vantaggi a fronte del budget a disposizione.

Ricordate che l'essere Open Source non è una qualità dell'azienda fornitrice, ma soprattutto dell'azienda/ente committente. Valutate le proposte in termini di partnership e non di mero rapporto cliente-fornitore. ■