

# I diversi modi di essere

## Open Source - Parte seconda

**Nella precedente uscita** abbiamo innanzitutto spiegato il **significato di Open Source**, per poi parlare di come le aziende informatiche possono fare business applicando due categorie di modelli di business, che di seguito cerchiamo di **descrivere con maggior dettaglio**.

### **M**odelli di business basati sull'OSS

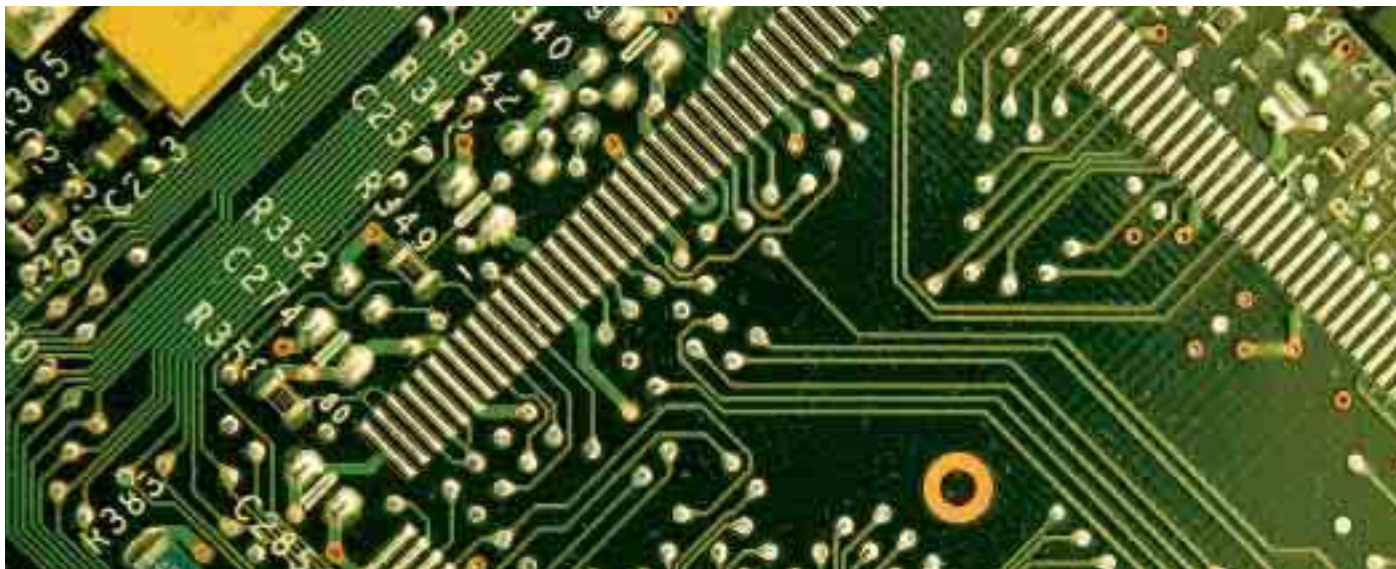
A questa categoria appartengono le aziende che sviluppano software Open Source, ossia che rilasciano ai propri committenti, o meglio ancora pubblicamente, il proprio codice; sia come contributo originale che come opera derivata.

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 parte-

ecipazione 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 di 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 diretti);
- 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. ■