



## **L'offerta di servizi professionali per ambienti Open Source**

Alessandro Frison  
A.D. Mayking Spa

[frison@mayking.com](mailto:frison@mayking.com)



**Mayking Spa** è una società che implementa soluzioni **Open Source ERP/CRM/SCM**, per la gestione globale dei processi di business in aziende di piccola e media dimensione.

L' Open Source rappresenta per Mayking il modello di sviluppo su cui si basa l'intera strategia aziendale.

Focalizzazione sui servizi professionali per supportare le aziende nella selezione e integrazione delle migliori tecnologie Open Source.



- I fondatori di Mayking sono persone con consolidata esperienza nel settore IT, con particolare riferimento alle applicazioni gestionali e ERP per la piccola e media impresa
- Con la società partecipata “**Global Automation Service srl**” di Padova, (specializzata in servizi di infrastruttura, networking e sicurezza), forniamo supporto ad oltre 400 aziende del nord-est.



- Mayking Spa è Partner ufficiale di ComPiere Inc.
- Una partnership strategica per partecipare attivamente alla comunità di sviluppo del più conosciuto progetto Open Source ERP&CRM.
- Consulenza, supporto e formazione per l'implementazione della soluzione ERP "Compiere".



- L'impegno di Mayking per l'iniziativa di SUN è di contribuire a creare soluzioni **ERP Open Source**.
- Il nostro ruolo di **Maintainer** per il progetto di localizzazione di “Compiere” è finalizzato a costruire con altri operatori IT, una comunità Italiana dedicata allo sviluppo e all'evoluzione del progetto “**compiereitalia**” per rispondere alle esigenze delle imprese Italiane.



- Nel corso del 2001 inizia l'attività di ricerca e valutazione di soluzioni Open Source per la gestione dei processi di business
- Fine 2001 inizia la prima valutazione tecnica e funzionale sul progetto ERP+CRM “Compiere”
- Nel corso del 2002 si avviano i contatti con Jorg Janke (autore del progetto “Compiere”)
- Fine del 2002 si inizia la valutazione sul progetto “OFBiz”



- Nel corso del 2003 viene prodotta la prima documentazione tecnica sui requisiti funzionali per l'implementazione di una localizzazione per l'Italia del prodotto “compiere”
- Si avvia una selezione di applicazioni Open Source per la gestione globale dell'impresa (CRM, PORTAL, CMS/DM, BI, GROUPWARE, ecc)
- Fine 2003 si avvia il primo progetto pilota con “Compiere” in una piccola impresa di produzione, settore abbigliamento.



- Nel 2004 si avviano altri progetti pilota con “Compiere” in aziende commerciali e di produzione
- Sempre nel 2004 parte un progetto di gestione della produzione per un mobilificio, utilizzando il framework di “OFBiz”
- Migrazione totale dell'infrastruttura Server e client da Windows a Linux in uno studio di commercialisti



- I clienti manifestano soddisfazione sui progetti realizzati con tecnologie Open Source
- Alcuni clienti chiedono di esplorare la possibilità di migrare altre aree applicative verso soluzioni Open Source
- Qualcuno avvia un programma per la migrazione totale dell'infrastruttura informatica verso soluzioni Open Source



# **Perché aumenta l'interesse del mercato verso le soluzioni Open Source?**



Aumenta la consapevolezza dei vantaggi offerti dal software Libero

La libertà rappresenta un punto fondamentale

L'utente può usare liberamente il software, e grazie ai sorgenti può modificarlo secondo le proprie esigenze

# OpenSource e la cultura del Software Libero



L'assenza di vincoli commerciali e contrattuali del software open source, agevola la diffusione e l'utilizzo da parte degli utenti

L'utente diventa un protagonista attivo nel ciclo di sviluppo del software, partecipa al test, alla definizione di specifiche, al miglioramento dei prodotti

Un fenomeno di dimensioni internazionali in grado di unire migliaia di persone che possono collaborare a distanza, 24 ore su 24, grazie alle potenzialità di Internet e degli strumenti nati per supportare queste comunità di sviluppo



Oltre al successo di **Linux**, il modello OpenSource negli ultimi anni ha contribuito a creare moltissimi altri software di grande diffusione e utilizzo

Il server **Web Apache** per esempio è utilizzato da circa il 70% dei server Web presenti nel mondo.

**OpenOffice, Gimp, Blender, Zope**, sono altri esempi di software opensource ampiamente utilizzati da milioni di utenti in tutto il mondo.

La stessa infrastruttura Internet regge su programmi OpenSource (**DNS – BIND**)

I più grandi portali Internet al mondo utilizzano tecnologie e soluzioni Open Source (google, yahoo, ebay, NASA, Nazioni Unite, ecc).

Dalle applicazioni infrastrutturali alle applicazioni di Business

Oggi si possono trovare applicazioni OpenSource per qualsiasi ambito di business

ERP / CRM / SCM

Content Management, Document Management

Portali, Business Intelligence, WorkFlow management

# I benefici dell'OpenSource



La disponibilità del codice, e la possibilità di utilizzarlo liberamente, fornisce cultura tecnica di qualità

In cambio, anche le qualità di chi desidera contribuire, ritorna alla fonte.

Un software, che nessuno usa, non serve a nulla. E' costoso da realizzare. E' costoso da mantenere.

Le licenze di software libero, sollecitano la diffusione LEGALE dei programmi. Più diffusione, significa più persone che lo proveranno, forniranno feedback, commenti, consigli, richieste, contributi.

# I benefici dell'OpenSource



Se un giorno, per un qualche motivo, si volesse cambiare licenza, il lavoro fin qui realizzato, sarà ancora a disposizione di tutti.

Questo meccanismo, è un ulteriore estensione di garanzie e diritti: il diritto di non essere i soggetti delle scelte altrui, ma solo delle proprie.



QUANTO VALE IL SOFTWARE?



Il software come le altre classi di strumenti o beni strumentali, hanno due tipi distinti di valore economico:

- **un valore d'uso**, ovvero il suo valore economico in quanto strumento (bene intermedio)
- **un valore di vendita**, in quanto articolo commerciabile (bene finito)

# La fabbrica di Software?



- Molto spesso si presuppone che il software condivida le caratteristiche di valore di un tipico bene manifatturiero, quindi:
  - Il tempo impiegato dagli sviluppatori è retribuito dal valore di vendita
  - Il valore di vendita è proporzionale ai costi di sviluppo e del valore d'uso

# Il software commerciale ?



- Il software prodotto per la vendita è una piccola parte del software scritto nel mondo. Si stima che la quota sia inferiore al 10%.
- Nella stragrande maggioranza dei casi, gli sviluppatori sono pagati per fare manutenzione del software
- Anche la teoria del valore di vendita nel software perde significato. Pensate cosa succede quando un software va fuori produzione. Il suo valore crolla a Zero

# I consumatori perdono



- Prezzi di acquisto molto alti e contributi per l'assistenza molto bassi o quasi nulli
- L'ufficio assistenza non genera forti ricavi, quindi: servizi di assistenza scadenti
- Se il denaro proviene dalla vendita, tutti gli sforzi sono concentrati a produrre nuove versioni del programma e mandarle fuori produzione il prima possibile

# Quale alternativa ?



- Per fare fronte alla reale struttura dei costi del ciclo vitale del software serve una struttura dei prezzi fondata su contratti per determinati servizi
- Abbonamenti e scambio di valore continuativo tra produttore e consumatore

# Il software Open Source



- Il software Open Source ci costringe ad entrare in un mondo dominato dallo schema **servizio/costo**
- Solo il **valore di vendita** è minacciato dal passaggio dal software commerciale all' Open Source, contrariamente al **valore d'uso**



## Tassonomia di alcuni modelli aziendali Open Source

Tratti dal testo di Eric Raymond "The Magic Cauldron"



In questo modello, si usa il software open source per creare o mantenere una posizione sul mercato per un software proprietario che genera una fonte diretta di profitti.

Nella variante più comune, un software client “libero” agevola le vendite di un software server, o profitti da abbonamento/pubblicità in relazione a un portale Web.

Netscape/mozilla

# “Widget frosting”



Modello che riguarda i produttori di Hardware. Gestione dei driver e altri sw affini all'hardware vengono proposti con codice libero per consentire agli utenti e alle comunità OS di modificarli e mantenerli. Apple per esempio nel 1999 ha deciso di rendere disponibile il codice sorgente di “Darwin”, il fulcro del sistema operativo MacOSX Server



In questo modello, si rende disponibile il codice sorgente di un software per creare una nicchia di mercato nei servizi. Esempio RED-HAT e altri distributori di Linux che non vendono i software, ma i servizi di supporto, di testing e compatibilità, assistenza per l'installazione

Altro esempio ZOPE



Si vendono accessori per il software OpenSource. Dalle magliette, documentazione varia, fino a libri veri e propri. Esempio O'Reilly Associates, editrice di molti manuali eccellenti sul software open source.



In questo modello, si rilascia il software in file binario e codice sorgente con una licenza commerciale, si definisce un termine entro il quale la licenza commerciale passa ad un licenza Open Source.



Si mette il software in OpenSource ma si mantiene una serie di controlli e di test di certificazione per garantire la compatibilità con un marchio.



Si vendono contenuti, informazioni, accedendo ad un servizio gestito da software. Esempio una banca dati. Ciò che conta sono i contenuti e non il software per accedere alla banca dati. Si rende dunque disponibile il codice sorgente e si vendono abbonamenti per accedere ai contenuti.



- Fornire servizi professionali utilizzando soluzioni software **Open Source** significa costruire la propria organizzazione mettendo al centro del proprio modello di business i **SERVIZI**.
- Una struttura composta da veri professionisti, in grado di trasferire valore verso i clienti



- Conoscenze delle problematiche di business e delle tecnologie Open Source sono componenti indispensabili per avere successo
- Proporre soluzioni Open Source significa fornire progetti chiavi in mano. E' necessario una buona analisi iniziale e una corretta pianificazione del progetto, al fine di realizzare una buona marginalità



- Mayking si propone come società di servizi specializzata nelle soluzioni ERP+CRM Open Source
- Analisi, consulenza, formazione e supporto sul prodotto “Compiere” e “OFbiz”
- Supporto tecnico di 2° livello per operatori del settore interessati a proporre soluzioni Open Source



## Mayking spa

[www.mayking.com](http://www.mayking.com)

Alessandro Frison

[frison@mayking.com](mailto:frison@mayking.com)