Vantaggi e diffusione del software Open Source

Data: 5 settembre 2014 | Autore: Rosangela Muscetta



ROMA, 09 MAGGIO 2014 –Il mercato dei servizi sui software Open Source attraversa una fase più che positiva, legata sia alla presa di coscienza della maturità dei principali progetti che all'attuale orientamento normativo indirizzato alla razionalizzazione dei costi ed al supporto dei formati aperti. Il costante sviluppo della domanda di prodotti Open Source richiede però alcune competenze specifiche per questo nuovo modello di business.[MORE]

È necessario superare la vecchia concezione incentrata esclusivamente sul prodotto e che portava solo in secondo piano la scelta del fornitore, in quanto ritenuto un mero rivenditore di licenze o implementatore di soluzioni standard sulla base di procedure fornite dai vendor. L'offerta del mercato Open Source si basa oggi esclusivamente sulla fornitura di servizi: la selezione deve quindi necessariamente seguire due diverse fasi principali. È necessario focalizzare l'attenzione non solo sulle funzionalità del prodotto, ma analizzare la community e soprattutto la diffusione, così da creare longevità e vitalità del prodotto offerto.
Il rischio di adottare prodotti software poco diffusi e con una piccola realtà alle spalle è quello di potersi trovare con un prodotto che viene abbandonato o, semplicemente, non viene evoluto con le tempistiche idonee sperate. La seconda fase riguarda la selezione dell'azienda a cui affidare il progetto dell'implementazione ed assistenza. In questo caso è necessario prestare attenzione al fatto che, non esistendo alcun tipo di barriera iniziale, chiunque può proporre un prodotto OS sul mercato. L'Italia vede un mercato fortemente polverizzato in cui il 90% delle aziende che si occupano di OS

sono delle micro realtà, che per business spesso propongono un elevato numero di prodotti senza alcuna focalizzazione o specializzazione. Un'altra particolarità del nostro mercato in questo settore è legata alle aziende IT generaliste che, pur avendo dimensioni o fatturati significativi, si occupano di qualsiasi attività, da quella della distribuzione all'erogazione di servizi di ogni genere, senza esperienza specifica.

È fondamentale, a garanzia di risultato, analizzare nel dettaglio se l'azienda fornitrice vanta referenze significative sul medesimo prodotto e sul numero di prodotti analoghi gestiti, per dimensione e complessità. Scegliere prodotti poco diffusi o affidarsi a realtà che non hanno referenze specifiche su progetti analoghi espone facilmente al rischio di fallimenti del progetto e a risultati nettamente inferiori alle aspettative. Il tutto a sfavore del consenso del mondo OS nel suo complesso.

Rosangela Muscetta [www.economia-conoscenza-itc-km.blogspot.it]

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/vantaggi-e-diffusione-del-software-open-source/65201