



# Software libero: verso un modello di business?

*A cura di Stefano Sabatini <[stefasab@gmail.com](mailto:stefasab@gmail.com)>*





## Obiettivi

- **Diffusione dell'uso** del software libero (nelle PMI, nelle PA, nella formazione, nella ricerca scientifica etc.)
  - Motivazioni:
    - Trasparenza / riproducibilità
    - Risparmio economico
    - Riusabilità
    - Libertà dell'utente
    - Sfavorisce l'uso di pratiche commerciali di lock-in, a favore della competizione
- **Creazione di un modello economico sostenibile basato sulla produzione** di software libero



## Diffusione del software libero

- Gartney.com: su 517 compagnie IT intervistate, il 22% dei rispondenti utilizza FLOSS in modo consistente in tutti i reparti, il 46% utilizza FLOSS in reparti e progetti specifici, fonte:  
<http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1541414>
- Stime totali sulla diffusione del FLOSS difficili/impossibili da valutare in modo accurato



# Motivazioni nello sviluppo di software libero

- Sviluppo come hobby / interesse personale / servizio volontario verso la comunità
- Sviluppo di competenze / visibilità / credibilità in un certo settore, maggior valore nel mercato del lavoro
- Estensione funzionalità necessarie / risoluzione di problemi specifici per questioni di impiego / integrazione nel proprio workflow
- Sviluppo come attività collaterale funzionale al core business di una azienda (e.g. Vendita componenti hardware)
- Sviluppo con finalità di promozione per finalità strategiche (ad esempio per danneggiare la concorrenza)



## Modelli di business nel FLOSS

- Fornitura di **servizi** (consulenza, customizzazione, formazione, bug-fixing)
- **Sponsorizzazione / raccolta fondi**
- Vendita materiale collaterale associato al progetto (gadget, libri)
- Commercializzazione di licenze per uso proprietario/commerciale (**dual licensing**)
- Sviluppo prodotto con varie caratteristiche e licenze (versione “open” e versione “commerciale”)



# Caratteristiche sviluppo di un prodotto commerciale

- Cicli ben definiti di sviluppo e di rilascio
- Ruoli di sviluppo e struttura decisionale ben definita
- Presenza di una **consolidata struttura di marketing** e di una rete di diffusione/promozione del prodotto
- Il supporto agli utenti (installazione, manutenzione) è solitamente parte del “pacchetto” che viene venduto
- Enfasi posta sul **design**, e sulla creazione di un prodotto autocontenuto e usabile
- Enfasi posta sulla **fidelizzazione** del cliente (anche tramite meccanismi di lock-up dell'utente) o di natura commerciale





# Caratteristiche sviluppo progetto FLOSS

- Tempi di sviluppo indefiniti
- Struttura non ben definita dei ruoli nello sviluppo
- Assenza di una struttura di supporto (commerciale, marketing)
- Assenza di supporto commerciale agli utenti
- Enfasi posta sulla trasparenza, sul peer-review, e sulla **interoperabilità**
- Enfasi posta sull'**ingegnerizzazione** del prodotto, e sulla creazione di blocchi funzionali integrabili con altre componenti esterne
- La diffusione dipende in larga parte dall'adozione in sistemi di distribuzione di terze parti (es: distribuzioni)



## Problemi tipici nello sviluppo del FLOSS

- Scarso focus sui meccanismi di finanziamento, marketing, diffusione, gestione interna, assenza / carenza di persone legate a quelle competenze
- Scarsa presenza/assenza di fondi investiti nel progetto
- Assenza di una identità legale formalizzata (chi rappresenta il progetto, chi detiene il “marchio”, cosa fare in caso di contestazione dei “manutentori” principali?)
- Frammentazione o scissione dei progetti (fork) legata alla presenza di conflitti o a differenti visioni di progetto





## Commercializzazione del FLOSS: problemi

- Il modello economico non può essere basato sul modello più tradizionale e redditizio, basato sulla **vendita** del prodotto
- La vendita di servizi è **non esclusiva**, per la natura stessa del software libero
- Il **modello culturale** di sviluppo del FLOSS difficilmente si adatta a una struttura di tipo commerciale



# Oltre il software: distribuzione dell'informazione e proprietà intellettuale

- Le stesse considerazioni si estendono a tutti i prodotti di natura intellettuale senza “supporto fisico”
  - Film
  - Libri
  - Musica
  - Giochi
  - Grafica/design
  - Etc. etc.



## Esempi

- [www.sintel.org](http://www.sintel.org)
- <http://openwear.org/info/about>



Fonte immagine:

<http://www.hacksbot.com/journal/2012/7/22/3d-printed-tux.html>



## Conclusioni

- I meccanismi di produzione e redistribuzione del software libero tendono a **massimizzare l'utilità del software prodotto**, non necessariamente il ricavo derivante dalla sua “commercializzazione”
- **L'adozione di soluzioni di software libero** da parte delle aziende può portare a un notevole riduzione di spese/duplicazione di lavoro per l'azienda, e al supporto indiretto (donazioni, contributi a livello di codice, testing/debugging)
- La creazione di un **modello di business basato esclusivamente** sulla produzione di software libero è difficilmente percorribile, lo è nella misura in cui vengano erogati **servizi** che si basano sull'adozione di software libero
- Il **potenziamento della rete di promozione/marketing** di un progetto FLOSS può incrementare l'utile monetario raccolto, ma può essere in conflitto con la sua natura





## Licenza

Rilasciato con licenza Creative Commons

Attribution-NonCommercial-ShareAlike, vedi:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>)

