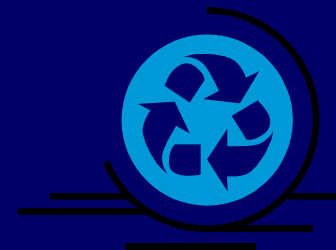




*Comunicazione
e Terziario Avanzato*



“MiOpen Network” evoluzione del progetto “MiOpen”



Premessa



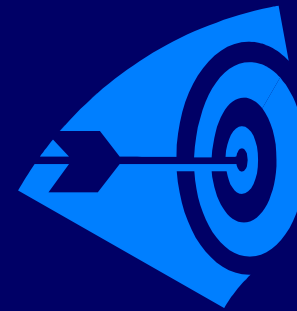
MiOpenWorkshop è l'evento dove s'incontra la **domanda e l'offerta** italiana dei prodotti Open Source

- per le Aziende,
- per i Professionisti,
- per la Pubblica Amministrazione.

MiOpen 2007 – Al tavolo dei relatori: Cacciatori, Massimo, Malvasi, Granara, Zambetti

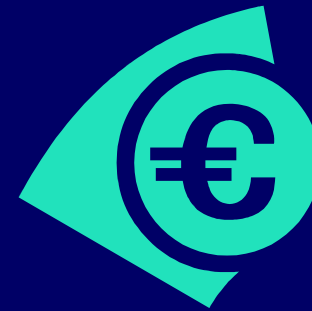


Obiettivi della manifestazione:



1. **fare il punto** sullo stato dell'arte delle applicazioni Open Source disponibili e supportate in Italia per la gestione e l'automazione delle attività d'impresa,
2. **riflettere** sugli aspetti contrattuali e giuridici connessi ai prodotti Open Source,
3. **evidenziare** i risvolti economici dell'uso dei prodotti Open Source,
4. **creare** un luogo d'incontro tra sviluppatori e comunità Open Source italiani.

Motivazione:



*Non esisteva in Italia una manifestazione specifica in cui le **attività produttive e di servizio potessero informarsi** sui prodotti disponibili sul mercato italiano dell'Open Source e nel contempo, le aziende informatiche mostrare le proprie competenze ed incontrare la domanda.*

- **MiOpen** Workshop è diventato con 2 edizioni (realizzate nell'ottobre 2007 e ottobre 2008) il "**luogo aperto**" dove gli attori del mercato s'incontrano e considerano le caratteristiche, le problematiche e le opportunità derivanti dal modello di sviluppo tecnologico basato sul Sistema Open Source.
- **MiOpen** è stato **patrocinato** dal Ministero dell'Innovazione, da Regione Lombardia, dalla Provincia, Comune e Camera di Commercio di Milano e **sostenuto** dalle principali aziende del settore IT in Italia, **HP, IBM, Microsoft, SUN Microsystem**
- **MiOpen** ha visto la partecipazione di **centinaia di operatori**, amministratori pubblici, utenti.

Evoluzione



*Durante lo svolgimento della manifestazione, tenuta c/o Palazzo Affari ai Giureconsulti, si è constatata la **grande vitalità del settore Open Source in Italia** ma anche una mancanza di "struttura", "visibilità", "coordinamento" e "organizzazione commerciale".*

- La disponibilità di tecnologie con licenze "open", quindi con bassi costi d'accesso, può essere **molto importante in un momento di grave crisi economica** e di difficoltà finanziarie.
- L'Open Source può dare nuove opportunità al Sistema produttivo Italiano, ma occorre che l'offerta sia "**strutturata**" e che abbia la capacità di garantire "**affidabilità al mercato**" stimolando la "**relazione e la collaborazione**" di diverse competenze professionali.
- È necessario far percepire all'utenza che nell'Open Source sono disponibili **soluzioni di alta qualità** e che, come nel software proprietario, sono ben supportate ed assistite.

Per raggiungere questo scopo si deve agire su varie direttrici:



1. costituire un **repertorio** che cataloga le soluzioni esistenti e supportate in Italia
2. disseminare **informazioni** sulle opportunità, anche economiche, derivanti dall'utilizzo di applicativi Open Source
3. facilitare un **network** tra fornitori di soluzioni
4. rendere disponibile una **formazione permanente** per l'utenza
5. instaurare un sistema per la **verifica della qualità** dei prodotti presenti sul mercato.



1. Repertorio



- Il mondo Open Source è vastissimo quanto di **difficile lettura per i non addetti**, l'utente finale per trovare soluzioni può solo affidarsi al passa parola oppure a lunghe ricerche su Internet.
- È ancora più difficile è valutare le soluzioni esistenti poiché **difficoltoso trovare gli interlocutori giusti**; competenti tecnicamente e corretti nell'assistenza.
- La costituzione di un repertorio aggiornato e verificato sulla base di parametri conosciuti può consentire all'utenza di trovare **soluzioni di qualità** e con supporto **affidabile**.

2. Disseminazione

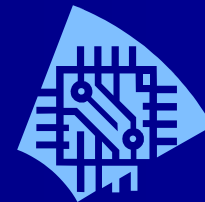


- La quantità di informazioni disponibili in Internet sulle soluzioni Open Source è notevole e molto spesso disponibile solo in inglese, ovvero si tratta di **documentazioni tecniche e non orientate all'utilizzatore finale**.
- La preparazione e la divulgazione di informazioni utili a trovare specifiche soluzioni, la possibilità di tradurle ed introdurle nella realtà aziendale, può rendere **possibile anche alle imprese di piccole dimensioni l'accessibilità a prodotti** attualmente disponibili solo alle aziende grandi e strutturate.

3. Network dei fornitori



- Le imprese italiane che si occupano di Open Source sono, salvo qualche eccezione, micro o piccole strutture con **ottime conoscenze tecniche ma con limitata capacità di fornire servizi integrati** necessari all'implementazione ed al completo sfruttamento delle soluzioni.
- Le diffidenze e la scarsa attitudine all'associazionismo, tipica della realtà italiana, rende **difficile il formarsi spontaneo di aggregazioni**, invece essenziali per rispondere alle esigenze del mercato del software Open Source.
- Il riferimento-intermediazione di una **"terza parte neutrale"** (associazione di categoria) può essere **"soluzione vincente"** per stimolare la formazione e lo sviluppo di aggregazioni di professionisti, imprese e consorzi.



4. Formazione



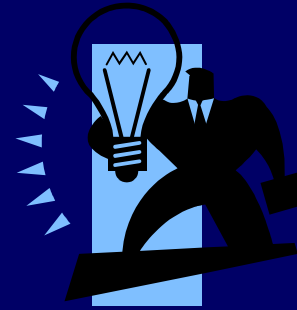
- In un settore in continua evoluzione com'è lo sviluppo del software, **la formazione permanente a costi accessibili è il fondamento per generare e mantenere sia la domanda che l'offerta**, quindi poter reggere le sfide del mercato globale.
- Realtà ancora più evidente nel settore del software Open Source all'interno del quale, mancando la spinta e l'investimento del proprietario del prodotto, **viene a mancare una sistematica organizzazione della formazione**.
- Una "parte terza" può farsi carico di stimolare, indirizzare ed organizzare la formazione specifica nel settore Open Source appoggiandosi a **strutture formative, organizzazioni di categoria e associazioni di utenti già esistenti ed operanti**.

5. Qualità



- Ai prodotti Open Source viene riconosciuta una **qualità molto elevata**, ma l'approssimazione o l'inadeguatezza dell'offerta commerciale può determinare una grave caduta di fiducia nei confronti della qualità complessiva degli applicativi disponibili sul mercato.
- L'esistenza di regole, il rispetto ed il controllo delle stesse, il mantenimento degli impegni assunti, l'adozione di parametri di qualità, etc. possono costituire un **valido stimolo per qualificare l'offerta e dare al mercato le garanzie necessarie per il formarsi della domanda**.

Progetto



Il progetto proposto consiste nell'evolvere l'esperienza di MiOpen verso la **predisposizione organica di un servizio** rivolto ad operatori (imprese ICT) ed utenti (imprese utilizzatrici) che realizzi i cinque obiettivi sopra indicati per mezzo di:

- a) **sito internet** e vari strumenti ad esso collegabili
- b) **struttura organizzativa** diffusa e leggera
- c) **corsi di formazione**
- d) **MiOpenWorkshop** (l'evento) **momento d'incontro** con cadenza annuale, per valutare lo stato dell'arte degli applicativi Open Source già esistenti sul mercato Italiano e per considerare nuove proposte.

Promotori



I promotori dell'iniziativa:

- **CNA Associazione di Milano**

(la struttura territoriale CNA più vicina agli utenti, in sistematico contatto e con le imprese della Città e della provincia di Milano)

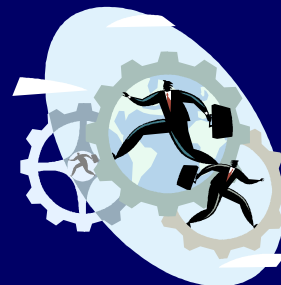
- **CNA Lombardia**

(la struttura CNA di secondo livello che stimola la partecipazione al progetto delle associazioni e delle imprese delle altre province lombarde)

- **CNA Comunicazione e Terziario Avanzato**

(la struttura verticale CNA che raccoglie le aziende ed i professionisti del settore ICT operanti su tutto il territorio nazionale)

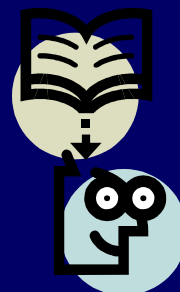
Supporto



Il supporto all'iniziativa può essere fornito da:

1. **enti pubblici** (Regione Lombardia, Provincia e Comune di Milano, Camera di Commercio) che supportano lo sviluppo del mondo produttivo nel territori
2. aziende legate al territorio e che hanno interesse diretto od indiretto allo sviluppo dell'Open Source
3. **gruppi e multinazionali** che hanno interesse diretto od indiretto ne confronti dell'Open Source (Ibm, HP, Microsoft, SUN Microsystem)
4. **istituzioni e imprese** che possono considerare la partecipazione al progetto come iniziativa di supporto alla propria immagine (banche, assicurazioni, etc.)

Considerazioni



- **MiOpen**Worksop e **MiOpen**Network nascono in Lombardia perché in questa regione **le domande e relative risposte si generano in anticipo rispetto al resto della Nazione**, ma di fatto ha una valenza nazionale.
- A Milano ed in Lombardia si sono sempre trovate **soluzioni innovative poi proposte al resto del Paese**.
- Con la realizzazione di **MiOpen** 2007 e 2008 è maturata una certa esperienza, l'evoluzione del progetto è proposta anche per **sfruttare il patrimonio di conoscenze acquisite**.
- lo sviluppo del progetto, per quanto già "capitalizzato" può avere **costi "contenuti"**.
- L'iniziativa nasce in CNA ma è da considerarsi "open", cioè **aperta ai contributi di altre organizzazioni**: enti pubblici e privati, associazioni di categoria, di imprese, di utenti.



*Comunicazione
e Terziario Avanzato*

Grazie per l'attenzione.

