



natural interfacing zone with alternative networks - natural interfacing zone with alternative networks

Lo sviluppo del Software Libero per PMI e P.A.: problemi, criticità e soluzioni

Giovedì 26 febbraio 2004 - ore 9.30

Auditorium Camera di Commercio Piazza dei Giudici 3, Firenze

Workshop di Media Innovation Unit - Firenze Tecnologia

nizan - Natural Interfacing Zone with Alternative Networks: come nasce, come cresce, come si sviluppa. La nascita, i perché della scelta del software libero, il modello di sviluppo adottato.

Relatore: Stefano Guandalini



Soluzioni OpenSource

via Marconi, 14 – 40033 Casalecchio di Reno (Bologna)

tel. 051.6130689 – fax 051.6130689 - www.nizan.net - sales@nizan.net

**natural interfacing zone
with
alternative networks**

Idea

Buongiorno a tutti, sono Stefano Guandalini co-fondatore, assieme a Cristina Colognesi, di "nizan - natural interfacing zone with alternative networks". Nel mio intervento cercherò di raccontarvi la ancor breve storia della nostra realtà lavorativa.

L'attività ha avuto inizio nel gennaio del 2003 da un'idea di Cristina.

Circa sei mesi prima Cristina ed io ci conoscemmo ad una conferenza dove cercavo di dissuadere gli ascoltatori, per il loro bene, ovviamente, dall'utilizzare il programma di posta elettronica principale portatore di ceppi virali al mondo, spiegando che ce n'erano tanti altri molto meno pericolosi e altrettanto funzionali.

A quel tempo, lei era impiegata come collaboratrice presso un Ente di Controllo e Certificazione di prodotti Biologici ed era la responsabile del sistema informativo ministeriale; si trattava di un sistema proprietario di una famosa azienda, già obsoleto ma troppo costoso sia da aggiornare sia da far mantenere dalla ditta produttrice; si sentiva frustrata e senza prospettive, impossibilitata a intervenire sul sistema, se non per la manutenzione routinaria, perché il produttore si rifiutava di rendere note le specifiche sul funzionamento; capiva che in un contesto simile, le possibilità di crescita professionale non erano di molto superiori allo zero.

In quel periodo aveva sentito, attraverso Internet, dell'esistenza di un sistema operativo e di un modo nuovo di concepire il software.

Anche a me non mancavano le frustrazioni; diplomato in Elettronica Industriale e iscritto alla facoltà di Ingegneria Elettronica, lavoravo dal 1988 in una ditta per la quale sviluppavo software in svariati linguaggi di programmazione, dal BASIC, ai vari C, C++ fino ad arrivare a vari dialetti assembler (6502, Z80, PIC), per lo più per applicazioni in ambito industriale.

Come progettista software, avevo a che fare spesso con la direzione che si lamentava delle spese che doveva affrontare per le realizzazioni. E' successo che più di un progetto non partisse nemmeno perché il costo degli strumenti di sviluppo era un investimento troppo elevato rapportato ai costi generali del progetto. Badate bene, ho detto il costo dei soli strumenti di sviluppo. Per fare un paragone banale, sarebbe come se un meccanico non acquistasse un nuovo modello di chiave inglese, quindi non fosse in grado di svitare e avvitare un tipo nuovo di bulloni, solo perché quella chiave è troppo costosa. Chiaramente sto parlando di progetti medio/piccoli, ma, come possiamo sapere se quei progetti, scartati per l'eccessivo investimento iniziale, non avrebbero potuto portare dei buoni profitti una volta realizzati?

E, se è vero che l'Italia è il paese che conta forse il maggior numero di imprese piccole o addirittura "micro", mi chiedo, quante di queste hanno simili problemi?

Due gli eventi che mi hanno fatto avvicinare al software libero, entrambi più o meno casuali: l'iscrizione al LUG locale, un sabato pomeriggio, alla fiera

dell'elettronica a Ferrara e l'incontro professionale con un ragazzo che da anni sviluppava software utilizzando prevalentemente piattaforme libere.

Dal 1999, grazie anche al fatto che nella ditta avevo ampia libertà di scelta sugli strumenti da utilizzare per lo sviluppo software, ho iniziato a sviluppare prevalentemente utilizzando strumenti open source.

Credetemi se vi dico che mi si è aperto un mondo nuovo davanti. Vi assicuro che per uno sviluppatore, notoriamente "affamato" di informazioni, il mondo del software libero è una fonte inesauribile.

Ma torniamo alla nascita di nizan.

Ultimato l'incarico, verso la fine del 2002, Cristina lasciò il lavoro e decise di costruire una realtà d'impresa che potesse ricomprendere liberi professionisti e/o lavoratori atipici.

Un giorno mi telefonò e mi disse: "trovami un acronimo di "nizan" che possa interpretare il nostro pensiero e intenzione". Io le chiesi: "Perché proprio nizan? Non ne possiamo discutere con calma?". Mi rispose: "no, vorrei che il nostro marchio avesse il nome "nizan" da Paul Nizan, filosofo e intellettuale francese che rappresenta i miei vent'anni e tutto ciò in cui ho creduto per molto tempo". Mi misi a pensare e trovai una dopo l'altra le parole che compongono l'acronimo di nizan "natural interfacing zone with alternative networks" che letteralmente significa "zona di interfaccia naturale con reti alternative" proprio come noi vorremmo essere, un punto di incontro e di svolta tra un modello tecnologico datato e uno nuovo con nuovi valori.

Grazie alle pregresse esperienze e competenze che Cristina come imprenditrice aveva acquisito nell'azienda del padre e io come progettista e sviluppatore nella mia precedente occupazione, in breve fummo in grado di proporci sul mercato.

Quindi, fu lei a scommettere sul software libero.

Le piaceva l'idea di poter applicare principi di condivisione di una cultura imprenditoriale di segno nuovo, che si discosta da modelli per noi obsoleti.

Da qui deriva l'importanza che attribuiamo alla riflessione su un autentico modello di rete.

Favorire la diffusione di reti:

- significa per noi creare strumenti per amplificare la comunicazione, la condivisione delle informazioni, la cooperazione e l'integrazione interpersonale;
- significa lasciarci alle spalle quegli imperativi di "competizione sfrenata" che a nostro parere sono destinati sempre più a fallire perché ignorano che la conoscenza (e l'imprenditorialità è conoscenza) è favorita dalla costruzione cooperativa dei saperi attraverso una negoziazione interpersonale e un apprendimento collaborativi;
- significa costruire, arricchire cooperativamente, un tesoro dinamico attraverso cui, superando l'individualismo, si può far crescere un tessuto connettivo comune.

Mission

Cerchiamo di capire quali sono gli obiettivi che ci prefiggiamo.

Un valore guida è la passione per il nostro lavoro, vale a dire che riconosciamo la nostra occupazione intrinsecamente interessante e ci diverte; altro aspetto per noi molto importante è la libertà, ci consentiamo infatti di organizzare le nostre giornate in termini di flusso dinamico tra il lavoro creativo e le altre attività correlate.

I nostri obiettivi sono fondamentalmente due.

Uno, ideale e ambizioso, è quello di liberare il mondo; liberarlo dal monopolio di un unico produttore di software; liberarlo per permettere a tutti di potere scegliere cosa è meglio per loro.

Il secondo, molto più materiale, è quello di diventare ricchi come il produttore di cui sopra.

Scherzi a parte, se provaste a scavare a fondo in ognuno dei rappresentanti delle realtà presenti qui oggi, credo di non sbagliarmi, scoprireste con sorpresa che il risultato economico non è né al primo, né al secondo posto, nella lista dei valori.

Abbiamo scelto di occuparci solo ed esclusivamente di tecnologia open source, non solo per motivi di passione ma soprattutto strategici; abbiamo ritenuto che una differenziazione in questo senso avrebbe portato maggiori profitti, evitando di creare confusione e ambiguità, e del resto fino ad ora i risultati ottenuti ci confortano in tal senso.

Non possiamo non tenere conto che la maggior parte degli utenti è attualmente utilizzatore di sistemi non liberi e per questo vogliamo operare un'opera di sensibilizzazione sulla differenza fra software libero e software proprietario, sui vantaggi e svantaggi dell'uno e dell'altro.

L'estrema competitività economica del software libero, pone tra i nostri obiettivi principali, l'alfabetizzazione delle realtà imprenditoriali piccole e micro, che ne permetta la crescita in termini di efficienza e competitività sul mercato.

L'obiettivo economico per i prossimi due anni, perché un obiettivo economico l'abbiamo anche noi, chiaramente, è quello di aumentare la redditività almeno del 94%, attraverso un piano di marketing strategico che ci consenta una importante crescita.

L'organizzazione

E ora cerchiamo di capire meglio con quale organizzazione e metodologia di lavoro intendiamo ottenere questi risultati.

L'economia postindustriale che a noi piace definire economia della conoscenza, come sappiamo ha portato come figura chiave il consulente, mentre il bene chiave è l'informazione, la conoscenza. Se proviamo a pensare a ciò che abitualmente acquistiamo, ci rendiamo conto che le nostre decisioni sono poco basate sugli aspetti materiali del prodotto, questo significa che almeno dal

punto di vista psicologico, più che prodotti acquistiamo i servizi ad essi collegati. Acquistare un servizio significa acquistare principalmente conoscenza (know-how): quando un cliente si rivolge a noi, in realtà acquista la nostra competenza, l'esperienza, ciò che sappiamo. Certamente se uno cede un prodotto in cambio di denaro, alla fine nel sistema economico sarà cambiata solo l'allocazione dei beni (chi compra avrà meno soldi e il prodotto, mentre il venditore avrà più soldi e non il prodotto ceduto); ma se lo scambio è la conoscenza, allora dopo lo scambio il sistema economico sarà cresciuto: entrambi avremo due conoscenze. La conoscenza non viene persa quando si scambia.

Nel darci una struttura abbiamo cercato di prendere il meglio della libera professione e il meglio di una attività imprenditoriale. Ci riconosciamo in un marchio d'impresa [nizan], usiamo tecniche di marketing, ci siamo dati una struttura organizzativa e contestualmente abbiamo mantenuto lo status di libero professionista, per poter usare gli strumenti efficaci dell'impresa e aver un miglior costo di gestione. Abbiamo abbattuto i costi fissi propri di una impresa preferendo i costi variabili.

Siamo liberi professionisti, tuttavia ci siamo dati un'organizzazione che ci consente di superare i limiti individuali. Siamo persone che si distribuiscono compiti e potere (*ruoli*) in modo coordinato e non casuale (*strutture*) e che operano seguendo (*meccanismi operativi*) certe norme ed utilizzano quanto hanno a disposizione (*risorse*) per conseguire determinati risultati economici (*obiettivi*) ed individuali (*sistema premiante*).

Ci siamo dati una struttura organizzativa "corta" e "snella" e tendenzialmente priva di spessore gerarchico, creando relazioni organizzative dirette fra le persone e gruppi di persone. La nostra organizzazione flessibile ci consente di mutare rapidamente sia gli obiettivi che la stessa struttura; è prevista una forte differenziazione della leadership e delle funzioni, questo ci consente un notevole aumento dei ruoli.

Nei rapporti con i clienti cerchiamo di aderire al concetto di Qualità Relativa Percepita, intesa come misura delle prestazioni del prodotto/servizio realmente vissute e percepite dal mercato, per le quali il pubblico è disposto a riconoscere un valore da remunerare. Riteniamo importante fornire prodotti con la massima Qualità Percepita altrimenti potremmo incorrere nell'errore di ignorare il fatto che in molti casi il cliente non è in grado di percepire la miglior qualità in quando non conosce a fondo gli aspetti tecnici (*oggettivi*) che caratterizzano il bene e non ha quindi la capacità di percepire la superiorità di prodotti particolarmente raffinati.

Siamo inoltre consapevoli che la fonte primaria di vantaggio competitivo è rappresentata dalle persone; è importante per noi costruire un sistema di valori aziendali comunicati, condivisi e quindi capaci di ispirare i comportamenti di tutti. Oltre ad avere una forte propensione al miglioramento continuo.

I nostri prodotti e servizi

Concedetemi ora di elencarvi in breve quali sono le nostre principali attività. Forniamo tutti i servizi fondamentali per avere una presenza importante su Internet insieme a un attento e razionale sfruttamento delle risorse di rete interne alla vostra realtà:

- registrazione di domini
- configurazione di posta elettronica (Internet e intranet)
- configurazione dell'accesso condiviso a Internet anche attraverso l'utilizzo di server proxy
- configurazione di sistemi di condivisione files e di collaborazione remota
- interconnessione delle sedi remote della stessa struttura
- autenticazione di utenti per l'implementazione di telelavoro.

I servizi più semplici, penso per esempio a quelli di posta elettronica intranet, o di condivisione files, di collaborazione remota, possiamo implementarli anche presso le vostre stesse sedi; sono oggi disponibili immediatamente al solo costo dell'hardware necessario, che il più delle volte già presente presso di Voi.

Realizziamo inoltre progetti più complessi come ristrutturazioni di reti locali (LAN) e reti geografiche (WAN) per l'interconnessione di sedi remote, attraverso linee dedicate.

Realizziamo:

- siti Internet e intranet;
- portali interattivi

i servizi web più disparati, come:

- gestione di formazione a distanza
- gestione di progetti
- gestione delle risorse aziendali
- commercio elettronico.

Su tutte le nostre realizzazioni offriamo consulenza formativa così come sui principali prodotti Open Source e Software Libero.

Forniamo consulenza alle realtà che sempre più hanno bisogno di una organizzazione informatica interna che permetta una sicura e funzionale connessione a Internet.

Conclusione

Concludo nella speranza di non avervi annoiato troppo, ringrazio il MIU e Firenze Tecnologia per l'opportunità che ci è stata offerta di essere qui oggi assieme a voi tutti e Vi (e Mi) auguro di poter continuare in una proficua e perché no, divertente collaborazione.