

Le nuove organizzazioni Open Source: ecosistemi di business in azione



PAAL2008

Gabriele Ruffatti

***Engineering Ingegneria Informatica
Membro del OW2 Board of Directors***

www.ow2.org

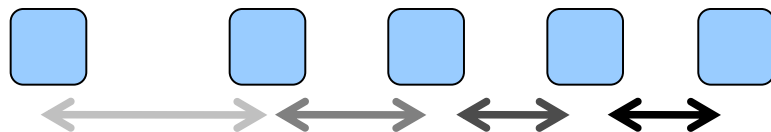
Pula (Cagliari), 17 Aprile 2008

- ➔ **Gli Ecosistemi di Business**
- ➔ **L'ecosistema di business OW2**
- ➔ **Opportunità per la Pubblica Amministrazione**
- ➔ **Considerazioni (provvisorie)**

Catena del Valore ed Ecosistema di Business

➔ Catena del Valore

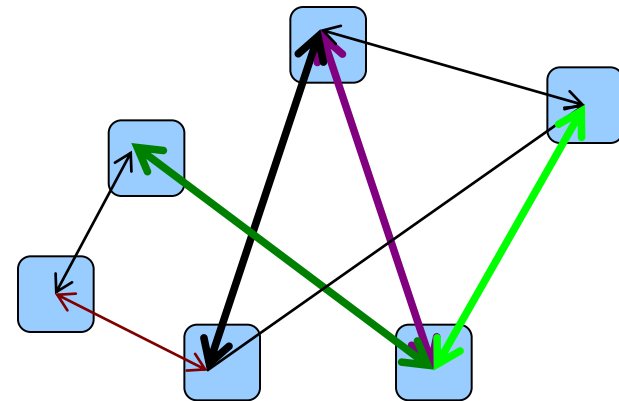
- Flusso ad incremento del valore
- Relazione acquirente/venditore
- Razionali quantitativi



Efficienza – Differenziazione – Relazione con il cliente

➔ Ecosistema di Business

- Condivisione di valori
- Relazioni di coopetizione
- Razionali qualitativi



Esternalità di rete

Competizione e Cooperazione

**Aumento del posizionamento
competitivo dell'azienda**

➔ **Competizione**

- Prezzo
- Qualità
- Innovazione

**Costruzione del posizionamento
competitivo del gruppo**

➔ **Cooperazione**

- Standard tecnici
- Definizione del mercato
- Pratiche di business
- Lobbying
- Protezione del mercato

La competizione e la cooperazione possono sia alternarsi (sequenze di competizione e cooperazione) che essere contemporanee (a secondo dell'area di interesse)

Tre ruoli chiave negli Ecosistemi

➔ **Dominatori**

- Cercano di eliminare i competitor, efficienti nell'integrazione, non condividono, non creano opportunità di lungo termine per i partner

➔ **Attori di nicchia**

- Creatività che germoglia nell'ecosistema, attori specializzati ed efficienti in un particolare segmento, abilità di far leva su piattaforme “chiave” e di mantenere un livello di differenziazione tecnologica

➔ **Attori chiave**

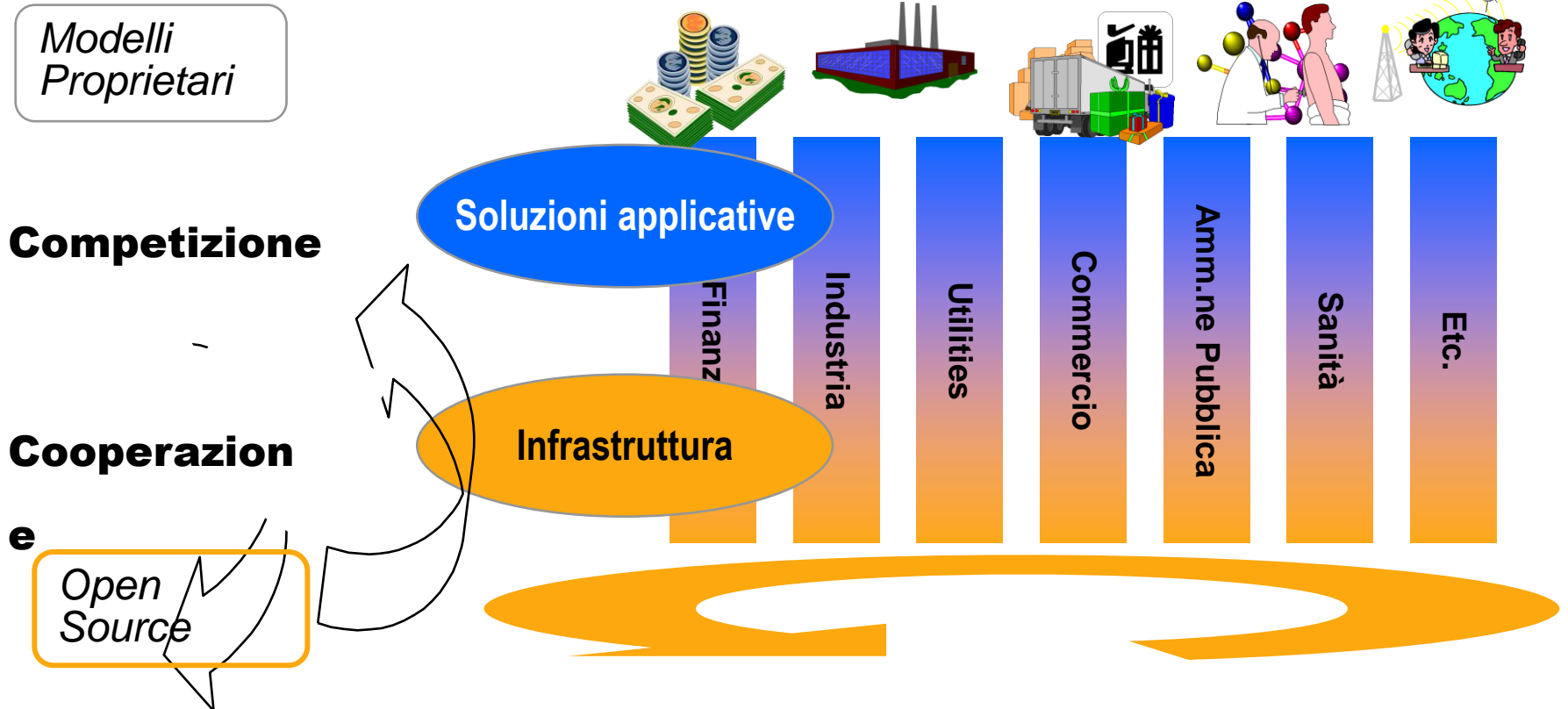
- Regolano l'ecosistema, fortemente interconnessi, altruisti, favoriscono la diversità e l'incremento di valore dell'ecosistema, contribuiscono con piattaforme generiche su cui gli altri partecipanti costruiscono le loro strategie

Perchè OW2

La mission del consorzio è ***sviluppare middleware* open source, promuovere una comunità attiva ed un ecosistema di business***

**Middleware at large, compresi strumenti di sviluppo, rilascio e gestione di applicazioni distribuite*

Coopetizione nell'Open Source: un Middleware Business Ecosystem



Aderenti all'ecosistema OW2

13 Strategic Members, 40 Corporate Members

800 Individual Members (dati a Gennaio 2008)

➔ Strategic Members

1. Beihang U.
2. Bull SAS
3. CVIC SE
4. DOCSC
5. Engineering
6. France Telecom
7. INRIA
8. ISCAS
9. NUDT
10. Peking U.
11. Red Hat
12. SERPRO
13. Thales

➔ Corporate Members

■ Academia

1. GET
2. NJUPT
3. Free University
4. University Fortaleza

■ Research Labs

1. Charles U.
2. CNRS-IMAG
3. Fraunhofer FOKUS
4. GMRC
5. HISP Viet Nam
6. LIG

■ MICROs

1. Arctic.Park
2. Experlog
3. Neociclo
4. Obeo
5. Orbeon
6. Oxymel
7. Requea
8. Scalagent
9. Ubikis
10. Skiftex
11. XPerNet

■ LORGs

1. Placenet.cn
2. Min. Interieur
3. Sogeti

■ SMORGs

1. Arimaan
2. Avane
3. CUSC
4. EBM WebSourc.
5. Edifixio
6. eteration
7. European Dynamics
8. eXo Platform
9. Funambol
10. Iona
11. Intervision
12. Linagora
13. Open Wide
14. Serli
15. Talend
16. TongTech

Il profilo dei partecipanti



- **Aspettative**
 - **ROI**
- **Contributi**

Aspettative

Supporto al
marketing

Framework architettuale

Scambi
tecnologici

Credibilità di
mercato

Partecipazione a grandi
progetti

Aumento del valore
aziendale

Indipendenza
tecnologica

Accesso al mercato
internazionale

Elementi di ROI

Aumento della
visibilità

Acquisizione di nuovi
clienti

Condivisione dei costi di
sviluppo

Allineamento
tecnologico

Accesso ad esperti del settore

Ingresso in nuovi settori di mercato

Time to market

Nuovi
partner

Standardizzazione
e

Partecipazione a progetti pubblici
finanziati

Contributi

Casi di
successo

Software

Requisiti

Casi d'uso,
feedback

Investimenti di marketing

Condivisione di competenza ed
esperienza

Leadership di
progetto

Tre attività per le relazioni qualitative

➔ Progetti

- Relazioni tecnologiche



➔ Iniziative

- Relazioni di business



➔ Sedi Locali (Local Chapters)

- Relazioni di comunità



Relazioni Tecnologiche: Cluster di Interoperabilità

Programma Himalaya:

- Cluster di sviluppo interoperabile
- Processi bottom-up, peer-to-peer
- Un insieme di cluster di interoperabilità



Relazioni di business: Le Iniziative OW2

➔ Un'impegno condiviso tra aderenti (e non aderenti) di OW2 che uniscono soluzioni e competenze per rispondere a specifiche esigenze di mercato

➔ **Business Intelligence**

➔ **SOA**

➔ **eGovernment**

➔ **Telco**

➔ **Embedded**



Relazioni di Comunità: I Local Chapters



Una particolare attenzione per le Amministrazioni Pubbliche

⇒ OW2 e le PP.AA. convergono in:

- Posizionamento indipendente
- Supporto all'innovazione
- Supporto all'open source
- Ottimizzazione delle risorse finanziarie
- Creazione di reti internazionali

Un supporto crescente da parte di Amministrazioni di prestigio

Francia:
Ministero degli Interni
Ministero dell'Industria

Cina:
Ministero della Scienza
e Tecnologia (MOST)

Brasile:
Instituto Nacional de Tecnologia da Informação
Casa Civil da Presidência da República



Motivazioni per le PP.AA.

Perchè aderire

Sostegno allo sviluppo di un'industria OSS indipendente

Elementi di ROI

- ➔ **Aumento della disponibilità di soluzioni e di servizi Open Source**
- ➔ **Crescita della consapevolezza open source nel territorio**
- ➔ **Incremento dell'efficienza e della sostenibilità della propria strategia open source**

Profilo tipo

- **Promozione OSS**
- **Partecipazione alla vita di OW2**
- **Organizzazione di meetings**
- **Partecipazione agli OW2 Councils**
- **Casi di successo**
- **Contributi software**

Un'evoluzione a lungo termine

Himalaya Program

Lancio BI Initiative

Lancio di OW2

Costituzione delle SOA, eGov Initiatives

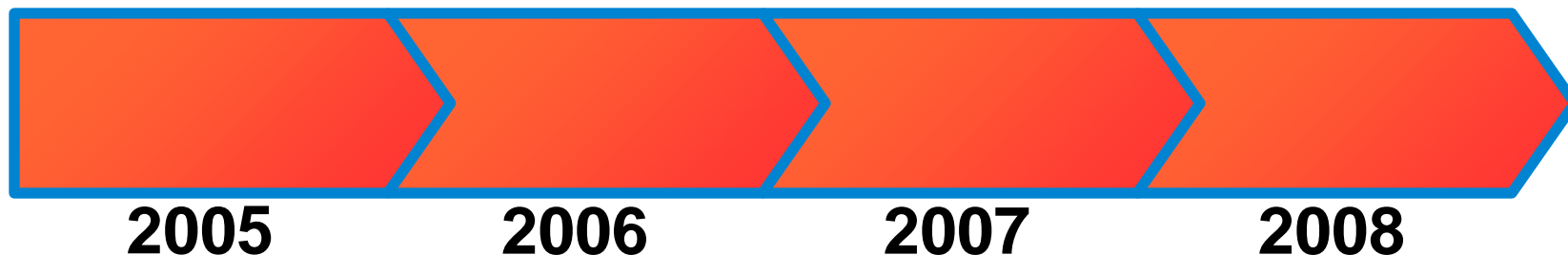
Definizione del piano di OW2

Definizione delle OW2 Initiatives

Preparazione delle SOA, Telco, eGov Initiatives

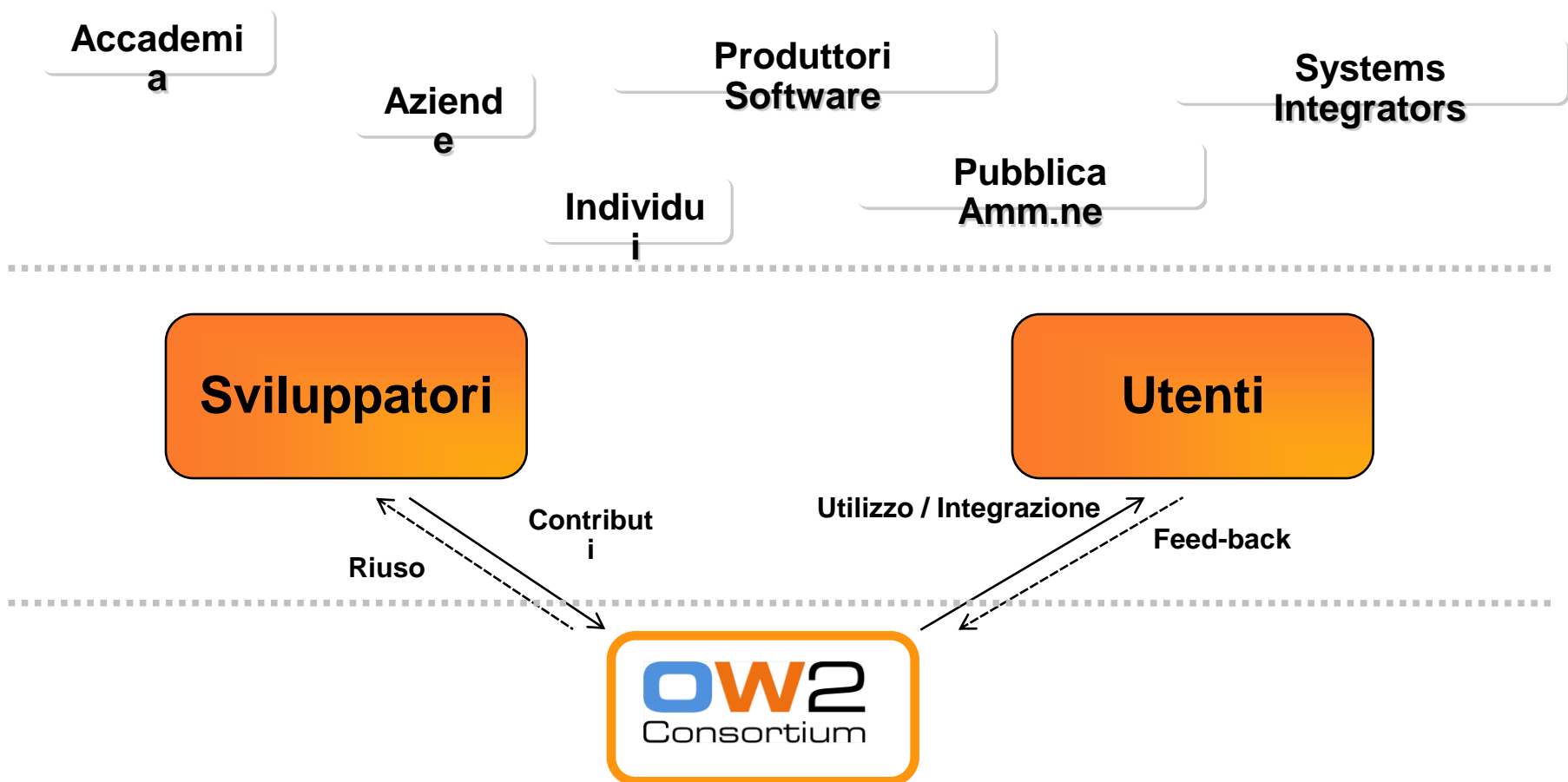
Identificazione dei Bisogni

Modello della ESB Initiative



Una Piattaforma di Ecosistema di Business

Piattaforma Tecnologica Catalizzatore di interazione social Macchina di marketing



Tra l'evoluzione del mercato e le gerarchie

- Un ecosistema si sviluppa da solo
- Processo organico di crescita
- Un necessario periodo di maturazione
- La visione è condivisa gradualmente, nel tempo
- Nessuna catena di comando, iniziative decentralizzate
- Un coordinamento complesso
- Profitti non immediati, ma a lungo termine
- Necessità di “pensiero laterale”

**Aderite all'ecosistema di business
OW2**

www.ow2.org

Contatti:

Cedric Thomas (CEO) cedric.thomas@ow2.org
Gabriele Ruffatti (Board Member) gabriele.ruffatti@eng.it