



company profile

company

CASE HISTORY

Era il maggio del 2001. Venticinque Software House distribuite in molte regioni italiane, dopo essersi incontrate ed aver constatato un bagaglio di esperienze, mercato e specializzazione comuni, dopo aver costituito inizialmente una commissione di analisi per scegliersi un partner produttore ideale di software gestionale, insoddisfatti dell'offerta, lo creano, dando vita a Open Source Italia (OSItalia).

Un'idea senza precedenti ha preso corpo, partendo da presupposti senza precedenti: L'artista non è soddisfatto dei colori o delle materie prime che gli vengono offerti e si è organizzato per produrli.

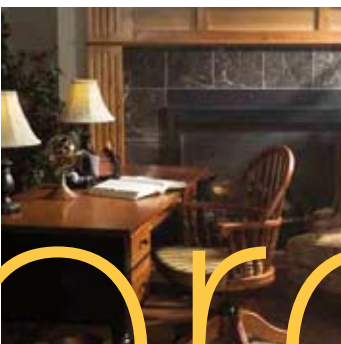
Le esperienze congiunte di un parco complessivo di oltre 5000 aziende clienti. Competenze tecniche, commerciali, di processo, di organizzazione distribuite su 240 professionisti sono state il capitale investito in un progetto che ha visto in quell'anno la luce.

Il presupposto e valore innovativo alla base della nuova realtà è la centralità del penultimo gradino della filiera di produzione del software gestionale: i V.A.R., i rivenditori, gli installatori, le strutture sul territorio che sono il front end delle aziende utilizzatrici. Oggi questo concetto è sbandierato con la forza di uno slogan commerciale e l'attendibilità di uno slogan elettorale da una gran parte dei produttori, ma, come tutti i soci fondatori di OSItalia hanno potuto sperimentare, la realtà racconta altro. Ci mostra che le società che hanno fatto la scelta di produrre software gestionale e di concedere alla propria rete l'utilizzo dei programmi sorgenti, trascorso un suadente transitorio periodo 'luna di miele' cessano di avere interessi comuni con i propri partner, ma, soprattutto, cessano di avere interesse per i partner acquisiti, a meno di non ottenerne periodicamente un rifinanziamento forzoso con il pretesto di un salto generazionale nella loro produzione e li relegano, di fatto, a meri intermediari commerciali, spesso scalzandoli facilmente da posizioni di relazione con il loro parco clienti faticosamente conquistato in anni di lavoro.

Del resto è stata storia per molti di coloro che operano in questo settore della IT: il rapporto convenzionale che si stabilisce fra un produttore di software gestionale che concede in uso anche la piattaforma sorgente ai propri rivenditori e i rivenditori stessi, dopo una fase iniziale in cui vengono esaltati i benefici commerciali della partnership, mostra in sé il seme del breve termine.

E questo nonostante tali rapporti si possano stabilire solo a fronte di un grande impegno economico, di competenze, di risorse umane, con specializzazioni e professionalità ad ampio spettro, necessariamente richieste ai rivenditori per assolvere ai variegati requisiti loro imposti da un ruolo invece per nulla secondario, di fornitori, tecnici e consulenti delle aziende.

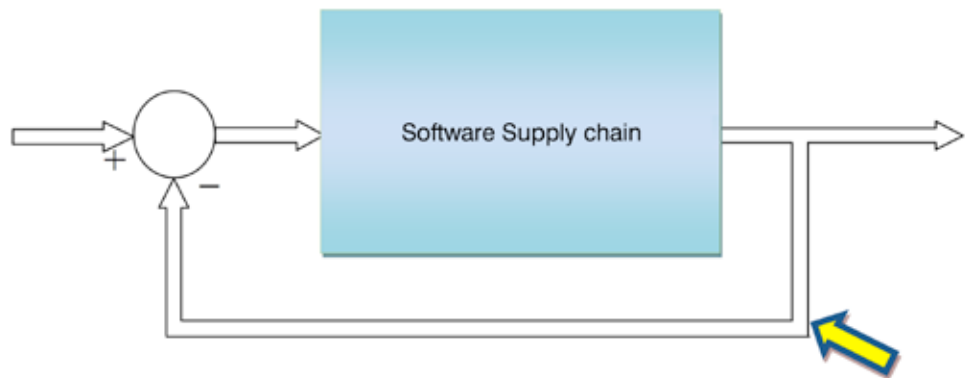
D'altra parte anche le aziende clienti rischiano di essere in una posizione ricattabile dal produttore, investite le loro risorse e le aspettative in un rapporto con il rivenditore che implica l'adozione del sistema proposto, con tutto ciò che questo comporta nell'organizzazione dell'azienda.



CASE HISTORY

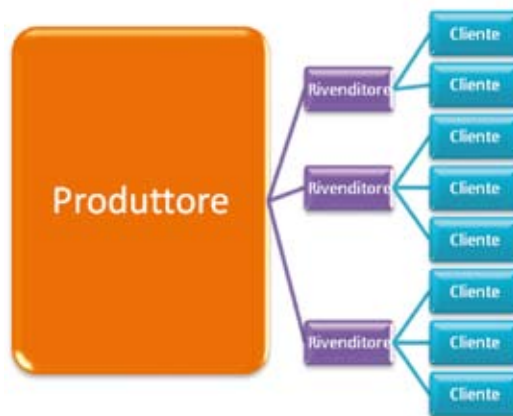
4

Questa contrapposizione di interessi porta ad un equilibrio che è fortemente sbilanciato nella direzione del produttore, a meno che non si 'amplifichi' la sua dipendenza dall'utilizzatore finale, come controeazione del sistema. Contrariamente alle altre situazioni simili di mercato, infatti, dove il rapporto fra fornitore e cliente è tenuto in vita dal proseguimento della soddisfazione delle reciproche esigenze, in questo caso il costo del cambiamento sbilancia l'equilibrio a favore del fornitore-produttore che, di fatto, si avvantaggia della posizione predominante. Fornendo quindi una più forte dipendenza del produttore dalle esigenze dei rivenditori si chiude quel circuito di retroazione, che ha già il suo tratto tra i clienti e i rivenditori nel canale della presenza sul territorio, della messa in gioco della credibilità, dei rapporti personali e dell'impegno continuativo, con il risultato di dare stabilità al sistema. Come fare per aumentare questa interrelazione?



Questa la "retroazione" inserita dalla struttura OSItalia, che dà stabilità al sistema.

L'uovo di Colombo è stato spostare il motore primario della macchina, dal reddito d'impresa della società produttrice al reddito d'impresa delle società distributrici 'capitalizzato' sulla società produttrice.



Rapporto convenzionale nel 'supply chain' del software gestionale



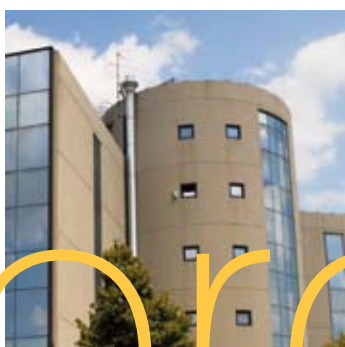
Così è il rapporto nella rete OSItalia



CASE HISTORY

OSItalia è principalmente costituita da una squadra di operatori che ha subito da vittima questo meccanismo di mercato e che si è prefissa di assicurare a sé e alla propria rete la disponibilità di una partnership in questo ambito con garanzie di stabilità e qualità controllabile e accessibile. Lo statuto di OSItalia garantisce infatti il 70% della rappresentatività alla categoria dei clienti. Tale è appunto la percentuale dell'assetto societario assegnata a soci partner, che sono soggetti alle stesse regole commerciali che la società stabilisce per i propri clienti, con i quali condividono punti di vista, interessi, importanza. È quindi nelle sedi in cui si decidono le strategie, le politiche commerciali, gli sviluppi, le evoluzioni e il futuro della società, che i punti di vista della propria rete contano ed hanno come in nessun altro caso efficacia e rilevanza nella determinazione dei risultati. Un'ulteriore clausola dello statuto e la pariteticità delle quote dei soci rivenditori proteggono oggi e in futuro dall'eventualità che accentramenti di proprietà possano far nascere posizioni di predominanza.

Il meccanismo, oltre ad avere risvolti ovvi di protezione degli interessi dei partner (e, attraverso di loro, dei clienti utilizzatori), offre un altro piacevole riscontro, già evidenziato in questi anni di esercizio, a vantaggio della società, dei suoi prodotti, ma le cui ricadute sono a beneficio di tutti: il sentirsi parte di una squadra più coesa coinvolge il partner anche nella volontà di essere partecipe nella evoluzione qualitativa dei prodotti. Il prezioso apporto tecnico, di conoscenze, di esperienze e di casistica che da ogni partner può essere continuamente conferito diventa così patrimonio comune e sensibile leva nel processo di raggiungimento continuo di nuovi e più elevati standard.



profile

L'obiettivo che i 'padri fondatori' di OSItalia si sono posti è tutto racchiuso nei presupposti che hanno portato alla nascita della società: costruire un innovativo attore del mercato nella sua area, unendo insieme sforzi e numeri di quanti, a contatto del pubblico aziendale, ne condividono intenti e modalità e condividendone i vantaggi. La chiave di volta della innovazione è che quanto è stato costruito non ha vincoli di riserva per i soli soci, ma anzi si avvantaggia della partecipazione della moltitudine di colleghi che ne comprenderanno la logica, riservando a tutti i partner indistintamente, soci e non soci gli stessi benefici.

Così la finalità di OSItalia è quella di costituire una struttura tecnica e commerciale ad esclusivo servizio dei partner che operano sul territorio, mettendo loro a disposizione, oltre alla piattaforma ERP OS1, una serie di altri prodotti e servizi a supporto delle loro attività ed astenendosi per ispirazione statutaria da qualsiasi attività commerciale rivolta all'utilizzatore finale.

Nella fattispecie sono fra le attività svolte:

- Ricerca e Sviluppo: sono stati creati, vengono mantenuti e distribuiti gli strumenti RAD di sviluppo di software applicativo usati dalla rete dei partner.
- Sviluppo, manutenzione e distribuzione della piattaforma gestionale OS1 e di altri prodotti satellite in ambienti diversi.
- Certificazione ed in alcuni casi distribuzione dei pacchetti verticali e add-on realizzati da partner sulle piattaforme OSItalia.
- Attivazione di eventi di formazione professionale per il personale delle aziende partner, stage tecnico-sistemistici per programmatori, stage gestionali per gli installatori-assistenti software, convention per il personale commerciale.
- Definizione di accordi-quadro per la fornitura di ambienti di sviluppo, tool, licenze rivendibili di database, ecc. a condizioni di miglior favore nei confronti dei partner.
- Pianificazione calibrata della rete partner, allo scopo di evitare sovraffollamenti territoriali dannosi per la serietà e la qualità della proposta commerciale.
- Studio e realizzazione di iniziative di cooperative marketing orientate alla valorizzazione dei prodotti software della società e dei partner.
- Mantenimento dell'attenzione agli orientamenti emergenti nel mercato IT ed alle esigenze della rete mediante attivazioni di Commissioni di Analisi e Studio, anche su proposte dai partner stessi.

Una mission quindi che persegue l'obiettivo della massima valorizzazione delle aziende partner a partire dalle precise norme a tutela delle stesse previste dai contratti di concessione in licenza d'uso royalty free dei prodotti software gestionali della Società.



LA PROPOSTA

Proprio in virtù ed in armonia con la diversa logica che ha portato alla sua costituzione, non è OSItalia che si rivolge al mercato in cerca di clienti, ma piuttosto i suoi partner che cercano di attingere al 'club' dei loro colleghi per cogliere le disponibilità a far parte della squadra.

Nell'intento dei soci fondatori OSItalia è nata come reparto distaccato di ognuna delle società costitutrici, portafoglio comune di risorsa tecnica, intelligenza, creatività e know-how, dal quale attingere 'linfa' produttiva, ma con la quale è opportuno essere disposti a collaborare mettendo a patrimonio comune conoscenze, esperienze, analisi, intelligenze, a vantaggio dell'economia di scala per tutti. Questa stessa disponibilità è richiesta a tutti i partner, in relazione alle disponibilità di ognuno.

Non tanto, quindi, un fornitore a cui richiedere la prestazione di un servizio a fronte di un corrispettivo economico, ma una risorsa aziendale su cui convogliare anche suggerimenti, stimoli, soluzioni.

In quest'ottica è richiesto a tutti i partner la disponibilità a partecipare, attraverso i propri delegati, ai lavori delle Commissioni: le Commissioni di Analisi, per mezzo delle quali si affrontano nuove tematiche sotto il profilo funzionale, integrando competenze e conoscenze di diversi partner, le Commissioni di Beta Tester, che si incaricano dei test funzionali dei nuovi prodotti o rilasci, il Comitato Etico, la Commissione Commerciale, le Commissioni di Certificazione etc.

Questo flusso di ritorno dal partner a OSItalia aumenta la risorsa disponibile, la qualità, la potenziale copertura, ma aumenta anche la coesione, il senso di appartenenza di ognuno alla 'squadra vincente' abbassando per ognuno il costo potenziale che la disponibilità di una tale risorsa esclusiva costituirebbe.

OSItalia garantisce ai propri partner "sicurezza", sicurezza di prodotti, sicurezza di territorio, sicurezza di investimento. In controtendenza rispetto all'attuale orientamento del nostro settore, il partner, sostenuto con OSItalia un costo forfetario una tantum per l'acquisizione della licenza di distribuzione dei suoi prodotti, a fronte del solo canone di manutenzione, che copre i costi dei servizi, è titolato a rilasciare illimitate licenze d'uso ai propri utenti finali, conservandone l'assoluta riservatezza e senza dover riconoscere alcun corrispettivo ad OSItalia.

Ad accrescere la garanzia di protezione dei propri partner verso strategie che potrebbero in seguito rivelarsi dannose per gli interessi degli stessi, OSItalia ha previsto la possibilità di una clausola "polizza assicurativa", assolutamente unica nel suo genere nei contratti di partnership: in caso di divergenza fra le scelte future della società e gli interessi del partner intervenuta dopo un congruo periodo di rapporti corretti, allo stesso è riconosciuta facoltà, nel rispetto di precise norme sul diritto d'autore, e di ovvi principi di difesa dei reciproci interessi, di rescindere il contratto con OSItalia e, di poter continuare a sublicenziare il prodotto ad utenti finali nello stato in cui sarebbe e ad assisterlo. Non esiste attualmente una garanzia di questo livello nel mondo dell'informatica gestionale



LA PROPOSTA

8

Cosa chiede in cambio OSItalia?

Il far parte di una famiglia allargata comporta l'assunzione di un onere di rispetto del livello di qualità che si è inteso approfondire nel sistema prodotto e nel know-how che vi è inoculato. Il partner, oltre alla citata disponibilità ad assumere un ruolo partecipe nelle attività del suo 'reparto di produzione distaccato', è tenuto a rispettare il dettato etico che, condiviso, è nella convinzione di tutti, un requisito di imprescindibile importanza per il mantenimento del buon nome del marchio, e, per il medesimo motivo, ma anche per la salvaguardia del proprio business, non può prescindere dall'impegno di qualificare adeguatamente il proprio personale tecnico e commerciale attraverso gli appositi strumenti di formazione che OSItalia ha predisposto al fine di equiparare la propria rete ai migliori livelli qualitativi delle professionalità di questo mercato.



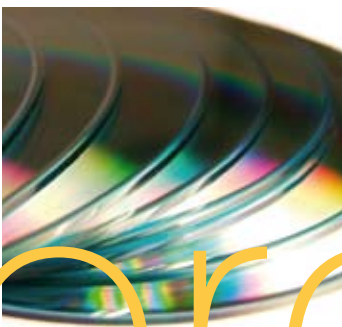
company

Fin qui i principi, i presupposti, l'ispirazione. Ma la sostanza?

Il portafoglio clienti del mercato del software gestionale italiano è costituito da una miriade di imprese nel nostro territorio. Non esistono due aziende 'uguali' e non esistono soluzioni gestionali che calzino a pennello con qualunque tipologia di azienda. L'ambizione di qualunque soluzione software è di poter far centro a costi ragionevoli in un numero maggiore di bersagli. Come si è mirato a questo nella realizzazione di OS1, la 'Soluzione' di OSItalia?

Lo si è reso possibile costruendolo su una filosofia avvertibile in tutti i più reconditi angoli della piattaforma, basata su alcuni assunti fondamentali:

- **Automatismo:** tutto ciò che può essere programmabile, è reso automatico. Gli operatori limitano le applicazioni quantitative all'inserimento delle informazioni (quando non è possibile acquisirle automaticamente)
- **Parametricità e ricchezza di copertura:** le modalità con cui i processi sono seguiti nei loro flussi logici sono impostabili attraverso una ricchissima plancia comandi frutto a sua volta della fusione di una moltitudine di logiche studiate sul campo in anni di know-how accumulato da più strutture, che garantisce alla piattaforma un ampio compendio di risposte alle più svariate esigenze.
- **Flessibilità:** il controllo completo dei processi e degli automatismi si completa ulteriormente con la possibilità diffusa di annullare le operazioni automatiche anche delle fasi massive. È inoltre lasciato ampio spazio di scelta anche nell'ordinaria amministrazione del sistema per poter avanzare con diversi metodi procedurali.
- **Personalizzabilità:** le specifiche di progetto, consentono, quando le esigenze dell'azienda utilizzatrice non fossero soddisfatte dalla possibile configurazione del sistema, di operare modifiche attraverso il sistema di sviluppo creato dalla stessa OSItalia, con estrema semplicità e garanzia di uniformità del 'look 'n feel' e del rispetto delle specifiche di base di interfacciamento verso il sistema, il database e l'uomo, limitando il reale lavoro dei tecnici alla sola implementazione della nuova logica aggiunta. Il sistema, basato su tecnologia object oriented, è concepito per facilitare la conservazione e rendere prevalentemente automatico o guidato il porting delle personalizzazioni attraverso le diverse release della piattaforma.
- **Scalabilità:** la struttura basata su database relazionale transazionale, l'ambiziosa copertura funzionale, la modularità spinta delle funzioni raggruppate per aree e livelli di complessità, la configurabilità estremamente granulare consentono di confezionare una soluzione di base per un'ampia gamma di aziende, dalle più semplici realtà che possono avvalersi di un sistema di elaborazione gestionale, alle piccole-medie imprese, anche con centinaia di addetti, dove una maggiore complessità possa far pensare a soluzioni di altra fascia economica. In più la stessa struttura della piattaforma la rende ideale soluzione per la crescita, in progressivo adattamento alle esigenze dell'azienda cliente: l'accensione di intere aree funzionali in corso d'opera,

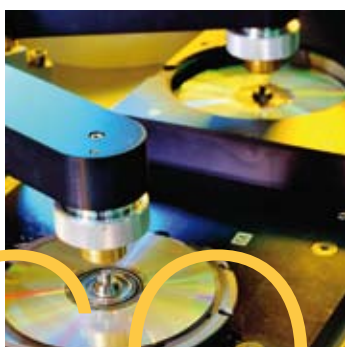


I PRODOTTI

l'estensione del parco postazioni di accesso al sistema, il passaggio da release con configurazioni 'limitate' o semplificate verso configurazioni più aperte e comprensive sono possibili senza in nessun caso rinunciare alla continuità della disponibilità del sistema, alla formazione degli operatori, alla consistenza e continuità della memoria storica delle informazioni e, da ultimo, agli investimenti economici, temporali e in risorse umane dedicati a dotare l'azienda di questa piattaforma.

- Apertura: la struttura dei database delle procedure è accessibile agli operatori autorizzabili o ai tecnici del cliente per coltivare ogni genere di interazione con il mondo esterno, ma, in più, è direttamente nel DNA della soluzione una dotazione di base di 'ponti pronti' verso formati ed applicazioni diffuse sul mercato (applicativi Microsoft, formati pdf, inoltri documentali e-mail e fax, formati telematici etc.) o per un output su carta direttamente sotto il possibile controllo dell'utilizzatore, nella forma e nei contenuti.
- Allineamento tecnologico continuo: I nuovi rilasci della piattaforma vengono prontamente allineati con le nuove tecnologie dei sistemi operativi, con le nuove versioni degli ambienti di sviluppo e con gli aggiornamenti delle piattaforme database.
- Inoltre per rendere possibile anche commercialmente l'identificazione di soluzioni più immediate la piattaforma OS1 viene rilasciata in due 'formati', la versione 'Enterprise', rivolta alle aziende con esigenze più articolate e con un numero di postazioni di lavoro che giustifichino una più granulare distinzione dei ruoli e una maggior quota di funzionalità gestite attraverso il sistema, e la versione 'Business' di più semplice configurazione, di più veloce avviamento, attivabile con licenze database gratuite, dedicata alle aziende più piccole, con meno addetti o minori complessità gestionali. Le due versioni sono costruite sulle medesime strutture dati, una certa quantità delle quali nella versione minore semplicemente non viene vista e gestita. Analogamente una certa quantità di moduli di carattere più evoluto o funzionalità di maggior dettaglio e più elevato grado di automatismo è riservata alla versione 'maxi'. In questo modo anche le aziende clienti più piccole o con capacità di spesa più limitate possono beneficiare di un sistema con un'ampia potenzialità di crescita, una base dati ambiziosa e un corredo di funzionalità progettato per aziende più 'facoltose'.

L'unico investimento in know how da parte delle strutture tecniche, l'assoluta protezione dell'investimento di risorse umane, lavoro e dati per i clienti che intendano passare alla versione più estesa in un secondo momento, la semplicità della graduazione dall'una all'altra, fanno anche di questa caratteristica un considerevole plus rispetto alle soluzioni che in altro modo si propongono di coprire diversi target di mercato.



profile



Open Source Italia s.r.l.

Via del Molinuzzo, 93

59100 PRATO (PO)

info@ositalia.com

www.ositalia.com