

# Il mondo FOSS nel mondo del lavoro

## Competizione e collaborazione con le aziende

Gian Paolo Ghilardi  
LUG Crema (CR)



29 Novembre 2009

*“Linux is a cancer that attaches itself in an intellectual property sense to everything it touches. That’s the way that the license works.”*

*“The way the license is written, if you use any open-source software, you have to make the rest of your software open source”*

*Steve Ballmer, intervista del Chicago Sun-Times, 1 Giugno 2001*

Trad. 'Chi mi ha dato lo schiaffo? ...ah sei tu bel pinguino!'

*“Linux is a cancer that attaches itself in an intellectual property sense to everything it touches. That’s the way that the license works.”*

*“The way the license is written, if you use any open-source software, you have to make the rest of your software open source”*

*Steve Ballmer, intervista del Chicago Sun-Times, 1 Giugno 2001*

**Trad. 'Chi mi ha dato lo schiaffo? ...ah sei tu bel pinguino!'**

- Il mondo **Free and Open Source Software (FOSS)** è una realtà:
  - ① **matura**: esiste da decenni, molti progetti sono “sul mercato” da molti anni
  - ② **aperta**: scambio di dati e di conoscenza, crea e supporta *standard aperti*
  - ③ **collaudata**: stabile, usabile, affidabile, impiegato in ambienti *mission critical*
  - ④ **famosa**: chi non conosce progetti come Linux e OpenOffice?
  - ⑤ **economica**: spesso non costa nulla a chi lo usa
  - ⑥ **certificata**: programmi validati e certificati come quelli commerciali
- Parleremo di questo mondo così come viene **percepito** dalle aziende

# Questioni di licenza (e non solo)

## ● Free Software

- nasce da una filosofia, uno stile di vita liberale
- promosso dalla *Free Software Foundation (FSF)* con il *progetto GNU*
- software **libero** e **gratuito**
- **licenze libere** e protette da **copyleft** (es: GPL)

## ● Open Source

- nasce da un movimento/lobby per la...  
“[...] ridefinizione ideologica del software libero tale da evidenziare i vantaggi pratici per le aziende [...]”

*Wikipedia, voce "Open Source"*

- promosso dall'organizzazione *Open Source Initiative (OSI)*
- fra le *Open Source Licenses* **anche** licenze libere, *permissive* e senza *copyleft* (es: MPL e Apache License)
- Non discuteremo dell'aspetto filosofico, ideologico, sociale o morale dei due *approcci* ma solo della loro dimensione pratica

- Licenze permissive **appaiono** più convenienti di quelle con *copyleft*
- Licenza **tipo-BSD vs GPL-like**:
  - si suppone che permetta un miglior controllo
  - meno restrizioni sul cosa fare col codice
  - prendere senza essere obbligati a dare/restituire
  - meno problemi legali
  - niente “effetto virale”
  - dopotutto *business is business!*
- I fatti sembrerebbero provarlo:
  - software rilasciato con licenze certificate da OSI ma spesso *volutamente* incompatibili con quelle libere con *copyleft*
  - cause legali per violazioni delle licenze libere con *copyleft*  
(es: *caso BusyBox*)

# Il controllo aziendale è tutto!

- Rilascio con licenza FOSS **percepito come rischioso**
- Scelta **politica** e **tecnica** che impone:
  - ① **audit legale** costante dell'intero progetto
    - scelta della o delle licenze FOSS adatte
    - rimozione di codice protetto da *copyright* e *brevetti* di terzi
  - ② **pulizia** e **refactoring** del codice prima del rilascio
  - ③ **protezione** di tecnologie e *trade secrets* presenti nel codice
    - evitare *technology transfer* impliciti alla concorrenza!
  - ④ **documentazione** da aggiornare o da produrre
  - ⑤ **supporto e sviluppo** da allestire, accesso ai sorgenti
  - ⑥ **garanzie di copertura** tecnica, legale ed economica per *devs* e clienti
- Scelte opposte per i driver delle schede grafiche su Linux:
  - NVIDIA (*closed-source* con *binary blobs*) vs ATI/AMD (Open Source)

- Il mondo FOSS per le aziende rappresenta a seconda del contesto:
  - ① un temibile **competitor**
  - ② un **partner** valido, fidato ed onesto
  - ③ una nuova **possibilità di business**
- Un'azienda può dimostrarsi amica di alcuni progetti Open Source e percepirne altri come diretti rivali!
- Il contesto e le necessità determinano la distinzione fra progetti ritenuti *buoni* e progetti *cattivi*

# FOSS come *competitor*

- Il mondo FOSS rappresenta un vero terremoto in ambito informatico!
- Software **gratuito** e di qualità ha invaso il mondo:

*“Perchè pagare e usare un programma commerciale se esiste un’alternativa gratuita e di buona qualità?”*

*Mantra dell’utente finale*

- Come reagire al suo avanzare nell’orticello-vendite aziendale?
  - furiose **campagne pubblicitarie**
  - strategie aggressive di **riduzione dei prezzi**
  - disseminare **Fear, uncertainty and doubt (FUD)**
  - **limitate aperture** come adottare licenze Open Source o *pseudo*
  - **versioni base gratuite** e versioni *pro* a pagamento
  - nuovi **premium contents** per chi paga il servizio
- *Il mondo FOSS stimola in mercato non lo opprime!*

- Il mondo FOSS è utile alle aziende!
- Vantaggi concreti:
  - ① abbassa i **costi IT**: costi di licenza, *TCO*, ...
  - ② permette di acquisire **know-how** in poco tempo
  - ③ limita o annulla le **barriere di ingresso** poste dai concorrenti
  - ④ permette di trovare e assumere **nuovo personale** di comprovata validità: *FOSS* come utile *entry* nel proprio *portfolio*!
  - ⑤ concorrenza FOSS vantaggiosa con l'antitrust: *“ma quale monopolio!?!”*
  - ⑥ può persino essere usato come scure sulle vendite dei concorrenti: effetto “sottocosto” sulla clientela

# FOSS come nuova *possibilità di business*

- Attorno ai progetti FOSS spesso fioriscono **comunità** di utenti:
  - ① **seguono la parte noiosa** ossia sviluppo, testing, QA, manutenzione, ...
  - ② **forniscono assistenza primaria** agli altri utenti
- E il resto? Come può collocarsi **sul mercato** un'azienda che vuole essere *partner* del mondo FOSS?
- Opzioni disponibili:
  - ① **partecipare** allo sviluppo e orientarlo in qualche modo
  - ② **vendere i frutti** ossia software, documentazione, *template*, ...
  - ③ **fornire assistenza e personalizzazioni** a chi vuole qualcosa in più
  - ④ **accordarsi** con altre aziende già partner del mondo FOSS

*In November 2006, a highly controversial agreement was made between Novell and Microsoft that included patent licensing.*

*Wikipedia, voce "Software patents and free software"*

# Partecipare allo sviluppo

- In ambito FOSS partecipare allo sviluppo è **sempre** vantaggioso.
- Parte dei costi di R&D, QA, ... sono di fatto in **outsourcing**
- Si può tentare di **orientare lo sviluppo** o **estendere** un progetto FOSS a proprio uso e consumo:
  - poco personale, dedicato, da inserire nei posti chiave delle *board*
  - donazioni, finanziamenti o investimenti anche di portata limitata
  - **alla peggio** si può acquisire chi produce quel progetto Open Source!
- Attualmente si ha un ritorno anche in termini di **public relations**

# Vendere software FOSS

- Nessuno vieta di **venderlo!**
  - nel mondo FOSS vendere qualcosa altrui non è necessariamente *male*
  - nel caso delle licenze libere, si mette in vendita **solo** il frutto del lavoro (*software*) non la libertà connessa ad esso!

*“In realtà noi incoraggiamo chi ridistribuisce il software libero a far pagare quanto vuole o può.”*

*Richard Stallman, GNU Philosophy (da [www.gnu.org](http://www.gnu.org))*

- A seconda della licenza si è più o meno liberi di modificare qualcosa e rivenderlo
  - molte licenze Open Source in pratica vietano solo di spacciare un progetto come proprio e nulla più!

*“1. Redistributions of source code must retain the above copyright notice, this list of conditions and the following disclaimer.*

*2. Redistributions in binary form must reproduce the above copyright notice, this list of conditions and the following disclaimer in the documentation and/or other materials provided with the distribution.”*

*Cuore della nuova licenza di NetBSD (“2-clause license”)*

- Di rado le comunità riescono a fornire assistenza di qualità e a 360°

*“Va bene il software gratuito, va bene la qualità elevata ma se qualcosa non funziona voglio qualcuno da poter insultare al telefono!”*

*Mantra aziendale*

- Il **mercato è apertissimo** da questo punto di vista!
- Casi limite: prendere il codice altrui e concorrere sull'**assistenza!**

*“On 2006-10-25 Oracle Corporation announced they would be distributing Oracle Enterprise Linux, an operating system based on Red Hat Enterprise Linux. [...] This support program is designed to compete with Red Hat's directly.”*

*Wikipedia, voce "Oracle Enterprise Linux"*

- Siamo in un periodo di *vacche magre*
  - ...o almeno così viene strombazzato a destra e a manca
- Il **vantaggi** del mondo FOSS attirano l'attenzione delle BigCo
- C'è più spazio per **personale qualificato** in ambito FOSS!
  - nascita di agenzie di reclutamento specializzate come *HotLinuxJobs* e *Linux Lancers*

*"Il tasso di sviluppo degli impieghi legati a tale segmento [mercato \*nix] è letteralmente esplosivo qua in Europa."*

*Lukas Chaplin (Linux Lancers), intervista di Punto Informatico, 17 Ottobre 2008*

- L'**acquisizione di aziende** coinvolte nel mondo FOSS continua...

*"Il 16 gennaio 2008 Sun Microsystems ha acquistato la società [MySQL AB] per un miliardo di dollari."*

*Wikipedia, voce "MySQL"*

# Questioni di PR (e altro)

- Il sogno di ogni ditta è ottenere **fama**, **successo** e soprattutto **entrate**
  - partecipare e sponsorizzare il mondo FOSS permette di farsi conoscere e apprezzare anche sul mercato
- Molti progetti FOSS sono seguiti da fondazioni non-profit:
  - finanziarle ha sempre un ottimo **ritorno di immagine (PR)**
  - finanziarle permette di ottenere **agevolazioni fiscali**
  - le fondazioni *not-for-profit* spesso sono **esenti da tasse**

*"501(c) is a provision of the United States Internal Revenue Code (26 U.S.C. § 501(c)), listing 28 types of non-profit organizations exempt from some federal income taxes."*

*Wikipedia, voce "501(c)"*

- Caso limite/teorico:
  - creare fondazioni *not-for-profit* ma che di fatto sviluppano per me!

# Questioni legali

- Sul FOSS non si è ancora abbattuto l'*uragano brevetti*
- Il FOSS sembra essere un buon modo per evitare grane legali
  - quale **malvagia** ditta se la prenderebbe con un povero progetto FOSS?
  - il *caso SCO-vs-Linux* (*Linux vendors*, per la precisione) insegna.
- Forme di protezione legale per il mondo FOSS
  - **lobbying**: spinta politica per cambiare le leggi sui brevetti (*patents*)
  - **patent retaliation**: si aggiungono clausole “di ritorsione” nelle licenze per scoraggiare le cause per violazione di brevetto
  - **patent pools**: consorzi che gestiscono brevetti e li barattano con quelli altrui in cambio di protezione legale reciproca

*In 2005, IBM, Novell, Philips, Red Hat, and Sony founded the Open Invention Network (OIN). OIN is a company that acquires patents and offers them royalty free "to any company, institution or individual that agrees not to assert its patents against the Linux operating system or certain Linux-related applications"*

*Wikipedia, voce "Software patents and free software"*

# Ricapitolando...

- Un'azienda può:
  - ① prendere qualcosa che non ha sviluppato, che ha un potenziale mercato ed una licenza FOSS particolarmente vantaggiosa
  - ② modificare il codice, infiocchettarlo e magari rilasciarlo con una licenza commerciale, ricavandoci molti soldi, sia come vendite che come assistenza
  - ③ prendere in seguito una parte dei soldi ricavati e investirli attivamente nel progetto, eventualmente assumendo gli autori o comprandone l'azienda/fondazione
  - ④ gongolarsi per essere diventata un'azienda buona, *trendy* e *amica del mondo*
  
- **Se questo non è avere la botte piena e la moglie ubriaca...**

# End of track!

- Spero di:
  - non avervi annoiato
  - non avervi confuso le idee
  - non avervi rotto l'*incantesimo*
- Per maggiori info, sentitevi **liberi** di contattarmi
  - mail: [gpghilardi at gmail dot com](mailto:gpghilardi@gmail.com)
  - blog: <http://rejex.wordpress.com>
- Iscrivetevi alla mailing list del LUG di Crema!
  - <http://ml.crema.unimi.it/mailman/listinfo/luganega/>

</talk>