



Bologna, 13 Novembre 2008

Cara Collega, Caro Collega,

oggi giorno l'offerta di software commerciale copre ampiamente tutte le esigenze di un'azienda dall'informatica personale (videoscrittura, posta elettronica, ecc.) alla gestione completa dei vari processi (ERP, CRM, ecc.). A fianco del software "su licenza" si è sviluppato un mondo parallelo, non ancora completamente esplorato, di software "open source", o con licenze gratuite, praticamente con le stesse coperture funzionali: da qui l'idea di proporre il Convegno:

Free & Open Source per la PMI: solo marketing ? Software di pubblico dominio per l'azienda, dalla videoscrittura al CRM: senza costi di licenze si riesce a lavorare ?



Wikipedia – “ In informatica, Open Source (termine inglese che significa sorgente aperto) indica un software rilasciato con un tipo di licenza per la quale il codice sorgente è lasciato alla disponibilità di eventuali sviluppatori, in modo che con la collaborazione (in genere libera e spontanea) il prodotto finale possa raggiungere una complessità maggiore di quanto potrebbe ottenere un singolo gruppo di programmazione.”

Open Source non significa quindi “gratis”, anche se nel contesto generale ha assunto il significato di “quasi gratis”: ovvero un software che posso ottenere pagando poco, una piccola manutenzione, una quota una tantum all'anno (Pay per use o SaaS ante litteram ?).

Esiste anche software veramente gratis ? Il freeware o software di pubblico dominio (Free Licensing) può costituire un'alternativa al software commerciale ?

L'elenco di questi Software è sterminato, nel convegno analizzeremo quattro tipologie di software, comunemente usati in tutte le aziende:

- **Personale – una suite “Office Like”**
- **Gestionale – l'ERP Open Source “Compiere”**
- **Gestionale – un ERP Italiano in Free Licensing – La Suite “Silver Lake Express”**
- **Gestionale – un CRM**
- **Il Futuro ? – il Cloud Computing**



SUN che da sempre sostiene ed incoraggia l'Open Source suggerisce di affidarsi ad un software che possa offrire ANCHE l'opzione di un supporto commerciale: questa strada consente di liberare risorse di sviluppo/sistemistiche nella fase di produzione, di avere copertura legale in caso di contenziosi sulle terms&conditions legate alla licenza open source del prodotto utilizzato, di avere una matrice di compatibilità certificata sulle singole versioni, etc. Quanto siamo d'accordo ?

Come puoi notare, non mancano certo elementi d'interesse e spunti per una discussione. Trattiamo quindi questo interessante argomento nell'incontro di cui ti forniamo i riferimenti :

Free & Open Source per la PMI: solo marketing ?

Mercoledì 10 Dicembre 2008 ore 14.00

Presso

Aula Magna della Fondazione Aldini Valeriani di Bologna

Via Bassanelli, 9/11 BOLOGNA

Mappa: www.fav.it

Per ragioni organizzative ti preghiamo di iscriverti via e-mail ad uno dei seguenti indirizzi:

assi@assi-bo.it

Confidiamo di incontrarti al più presto e ti salutiamo cordialmente, augurandoti buon lavoro

Associazione Specialisti Sistemi Informativi

La Segreteria dell'ASSI

Iscriviti, ti aspettiamo!



Free & Open Source per la PMI: solo marketing ?

Agenda dell'incontro

- Ore 14 .00 Registrazione partecipanti
- Ore 14 .15 Benvenuto ed Introduzione all'evento: "Nomenclatura: date all'Open Source quel che è di Cesare!"
Gabriele Lelli – Consigliere Assi
- Ore 14.30 Emanuela Giannetta – Sun Italia
Office, Virtual Desktop e Personal Database
Open Source da provare subito. "Gratis o con supporto commerciale Sun ?"
- Ore 15.15 Pietro Macrì Gruppo Partners Associates
"Compiere": un ERP Internazionale Open Source per la PMI
- Ore 16 .00 Pausa Caffè
- Ore 16.15 Michael F. Forni: Esox Informatica
"Silver Lake Express": L' ERP Italiano in Free Licensing per la PMI
- Ore 16.45 Francesco Moretto
Gli impieghi possibili delle soluzioni CRM open-source per le PMI
Affrontare la crisi investendo sulla risorsa principale dell'azienda: il Cliente.
- Ore 17.30 Nicola Bertellini - NoIT
Cloud Computing - Nuvole Solide
- Ore 18.00 Sessione domande risposte, qualche esperienza aziendale, dibattito
- Ore 18.30 Chiusura lavori.

Per ragioni organizzative ti preghiamo di iscriverti via e-mail ad uno dei seguenti indirizzi:

assi@assi-bo.it



Profilo dei Relatori

Gabriele Lelli: Consigliere Assi, esperto di Open Source e di Web 2.0.

Emanuela Giannetta è responsabile delle attività di Software Product Marketing in Sun Italia: analizza e promuove la value proposition delle tecnologie Sun per favorire la generazione di domanda sul mercato. In particolare sviluppa e adatta per il mercato italiano le Corporate Go-To-Market Initiatives per contribuire alla creazione della pipeline, attraverso l'analisi quantitativa e qualitativa della domanda; agisce come spokesperson verso clienti, stampa, analisti, partner e colleghi sulle strategie di prodotto/soluzione sostenute da Sun.

Pietro Macrì è responsabile dell'Internet Data Center e della Software Factory del Gruppo Partners Associates: da alcuni anni segue Compiere e ne ha curato la localizzazione italiana della versione 2.5 ; in precedenza si è occupato di Sap, di Oracle Applications e di Microsoft Navision: ha quindi una buona esperienza dell'offering commerciale dei prodotti ERP internazionali più diffusi sul mercato.

Dal 2001 al 2006 è stato responsabile dell'area Sud di Met Sogeda, come A. D. di Met Sviluppo srl; è entrato nel Gruppo Partners Associates in seguito all'acquisizione del ramo d'azienda ceduto da Met a P.A.

Michael F. Forni, Laureato in Economia d'Impresa con orientamento "Organizzazione Aziendale" Presso l'Università di Parma; dopo alcune esperienze imprenditoriali e consulenziali sempre in contatto con Paesi Esteri entra in Esos Informatica come Consulente Strategico di Direzione con delega al Marketing e alla Comunicazione, per l'Internazionalizzazione di Silver Lake,

Nel 2008 ha ricevuto certificazione - per conto di Esos Informatica - per la realizzazione di Soluzioni integrate con Tecnologie RFId.

Francesco V. Moretto, esperto di strategie per il one-to-one marketing e di processi di customer-satisfaction, ha sviluppato esperienze soprattutto in ambito di comunicazione B2B e in particolar modo per prodotti/servizi ad elevata complessità o con target di alto e altissimo profilo; recentemente ha introdotto in Italia la soluzione open-source CiviCRM, destinata a gestire in modalità SaaS le attività delle associazioni e delle ONG, permettendo di ridurre in maniera drastica le attività di back-office e facilitando il fund-raising, le comunicazioni interne/esterne, la gestione degli eventi e degli associati.

Nicola Bertellini è un ing. Aerospaziale che ha esplorato in 20 anni di carriera il mondo delle multinazionali italiane e tedesche (Riva Calzoni, VOITH, KSB, Alfacomma) occupandosi di ricerca, di progettazione, di sviluppo commerciale, per potersi dedicare infine alla sua passione per l'Information Technology. Dal 2000 si è occupato di progetti ed infrastrutture prima come IT Manager, poi come CIO ed infine di Cloud Computing come imprenditore. NoIT.it è la sua idea imprenditoriale che coniuga la tecnologia del cloud computing in prodotti e servizi a cui le aziende possano accedere in modo semplice e comprensibile.