

INNOVAZIONE OPENSOURCE

# Il grande network delle nicchie sul web

Come Internet può aprire le porte dei mercati mondiali alle piccole imprese

PAOLA JADELUCA

**Roma**  
Il Duke's Choice Award 2006, l'Oscar della tecnologia Java, assegnato all'ultimo Java One, la conferenza organizzata da Sun Microsystems a San Francisco - a cui partecipano 15.000 esperti di informatica di tutto il mondo - è andato quest'anno al Jug, Java User Group Avis della Sardegna. Perché parliamo di questo premio? Perché Jug Avis è l'esempio emblematico di come Internet, grazie alle soluzioni open source, possa diventare la piattaforma tecnologica capace di lanciare, sul mercato nazionale e internazionale, piccole realtà che altrimenti rischierebbero di venir cancellate dall'economia globale. Un discorso a latere rispetto alla Net Neutrality, ma legato a doppio filo al dibattito su come la Rete possa diventare un canale discriminatorio oppure restare altamente democratica e accessibile a tutti.

«Il Jug, Java user group della Sardegna ha sviluppato un applicativo per l'Avis che integrando Internet con i cellulari riesce a contattare la rete di donatori ricordando loro attraverso un sms di presentarsi per i casi di emergenza. Non c'è nessuna grande softwarehouse che investirà su un'applicazione di nicchia come questa, perché non c'è economia di scala. Questa applicazione, messa in Rete, può diventare accessibile a tutto l'Avis», racconta Franco Roman, Direttore Marketing & Partner Sales, Sun Microsystems Italia. Spiega Roman: «La Rete diventa canale commerciale che consente anche a chi fa applicazioni minime di avere potenziali clienti su aree geografiche più ampie. E d'altro canto consente a imprese di dimensioni minori di avere software su misura che altrimenti non troverebbe in commercio».

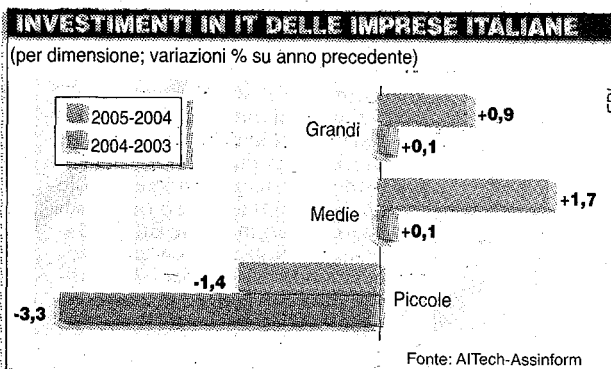
Si tratta in pratica di creare filiere produttive di Rete, capaci di collegare business di portata minuscola che messi insieme possono dare vita a un sistema collegato. Il principio è lo stesso dei distretti industriali: un tempo facevano sistema uniti geograficamente, oggi è la Rete che può aiutarli ad acquisire massa critica. «La rete è diventata il nuovo canale attraverso il quale erogare servizi, e questo offrirà anche alle piccole e medie imprese l'opportunità di accelerare l'innovazione tecnologica tramite modelli che sono molto più adatti alla loro dimensioni, alle loro dotazioni hi-tech e di skill. E dalle micro-nicchie si arriva a creare, anche a livello internazionale, network che arrivano a realizzare economie di scala che consentono di abbattere

costi».

La Rete è la chiave di volta di un percorso a tre tappe: c'è spazio per creare software per nicchie, non coperte dai big del mercato, a dispetto di quanti pensano che il futuro è solo delle grandi applicazioni. Questo software si può sviluppare in modo economico e veloce, grazie all'open source. E da nicchia, il business può raggiungere un numero tale di clienti da rendere economica, ovvero conveniente per gli investimenti, la filiera. Basta un service provider o un tlc-operator che ospita queste applicazioni e una innovazione inventata in un qualsiasi luogo diventa accessibile a tante piccole realtà sparse per il mondo.

James Gosling, capo di Java, ha portato nella Java Conference che si è tenuta la scorsa settimana a Roma e poi Milano, una demo: un applicativo in Java che consente di disegnare un ufficio. Si mettono le porte e via via tutti i mobili: si opera in 3d e una volta che deciso come e cosa piace, si fa la lista dei componenti, ci si collega al catalogo dei singoli produttori, si calcolano i costi, si fanno gli ordini. «Un prodotto così accontenta architetti di tutto il mondo. Non solo. Può collegare i produttori di mobili di distretti diversi, quelli di Treviso con quelli della Brian-

**Software semplici che condivisi online creano filiere con economia di scala**



za», afferma Roman.

Un applicativo per le piscine, un software per il turismo: «Tante piccole nicchie insieme in Rete mettono in moto un business enorme capace di dare lavoro a tante piccole softwarehouse. Un discorso particolarmente importante per l'Italia, costellata di microimprese informatiche, che per esempio potrebbero lavorare sul settore del turismo. Perché aspettare che sia l'Asia, dove c'è il 50% degli sviluppatori del globo, a vendere a noi pacchetti per il turismo?».

Fa scuola di questa nuova tendenza Salesforce.com, diventata una case history del business virtuale: consente di gestire online tutto il processo commerciale con il cliente. In pratica è un self-service dove ci si registra, si ha certo periodo di tempo per fare dei corsi online e nel giro massimo di qualche settimana, si diventa operativi. Con costi predefiniti, bassi e uguali per tutti.