



■ Di Giorgio Panzeri

EDITORIALE

2014, l'alba della ripresa

Tante novità di prodotto ma soprattutto due sfide da affrontare: la scomparsa di Windows XP e il software in abbonamento



Eccoci ad affrontare un nuovo anno. Un anno che speriamo sia finalmente di ripresa. Ripresa soprattutto della fiducia e delle aspettative per il futuro. Una fiducia che porterà con sé anche la crescita di domanda e offerta di prodotti tecnologici. Per essere competitivi bisogna (anche, ma non solo) avere strumenti all'avanguardia. O almeno allo stato dell'arte. Bisogna investire, con un occhio al futuro. Cosa succederà di nuovo in questo 2014? Nel settore della mobility non bisogna avere la sfera di cristallo per prevedere le nuove versioni di smartphone e tablet che hanno monopolizzato il mercato degli ultimi anni. Certo arriveranno l'iPhone 6, un iPad ancora più sottile, il Galaxy S5, i nuovi Nexus, i tablet con Windows 8.1 in varie forme e dimensioni (anche se iOS e Android continueranno a farla da padroni), i notebook più fruibili grazie alla maggior autonomia. Tra le tante novità annunciate devo dire che mi lasciano un po' perplesso i nuovi smartphone curvi con schermo flessibile (vedi Lg G Flex o Samsung Galaxy Round) che verranno commercializzati già da questo gennaio. Mi chiedo a cosa servano. Personalmente sono scettico su questa innovazione, ma sono curioso di capire se incontrerà il favore degli utilizzatori. Ci sono invece due tendenze delle quali bisognerà tener conto in questo nuovo anno. Innanzitutto il 2014 è l'anno della definitiva scomparsa di Windows XP. Microsoft ha decretato che l'8 aprile 2014 cesserà il supporto esteso per questo sistema operativo. A partire da questa data non verranno più chiuse le falle di sicurezza eventualmente scoperte. Eppure molte aziende hanno ancora soluzioni basate su XP. Alcune per necessità (pensate a tutte quelle procedure non compatibili con le nuove versioni del sistema operativo), altre per problemi di aggiornamento del parco macchine che implicherebbe sostanziali investimenti in hardware e formazione delle persone. Da inizio aprile queste società saranno obbligate a farsi carico del problema, perché un sistema operativo non più aggiornato è estremamente vulnerabile. La seconda cosa di cui bisognerà tener conto nel 2014 è la tendenza delle software house a offrire

i propri prodotti in affitto anziché venderli. È un trend nato alcuni anni fa negli Usa con l'avvento degli applicativi SaaS (Software as a Service) verticali e molto specializzati, forniti via cloud in abbonamento. Tendenza che poi si è diffusa anche nel settore consumer (pensate ai tanti servizi musicali che tramite abbonamento permettono di ascoltare le novità su computer o dispositivo mobile) e che adesso sta prendendo piede anche tra le software house. Qualche esempio? L'ultima versione della Creative Suite di Adobe non è più acquistabile come licenza perpetua, ma può essere solo affittata. Meglio ha fatto Microsoft con l'ultimo Office, che può essere sia acquistato sia affittato. Personalmente ritengo che la fornitura di software in abbonamento sia una fregatura per l'utente. Perché? Semplice, è vero che si paga solo un canone mensile più o meno modesto e che si è sempre certi degli aggiornamenti importanti, ma pagandolo per anni si arrivano a spendere cifre rilevanti. E quando si recede dal contratto ci si ritrova a mani vuote. E se volessi continuare a usare una versione meno recente per avere la compatibilità con i lavori dei miei collaboratori cosa faccio? Continuo a pagare per un applicativo non aggiornato? Faccio un esempio sicuramente condiviso da chi ha qualche anno sulle spalle. Tempo fa, quando Telecom aveva il monopolio delle telecomunicazioni in Italia, aprii un nuovo contratto e fui costretto a usare il loro telefono, fornito in comodato d'uso con un canone di poche lire mensili (che crescevano in base all'inflazione). Dopo anni di abbonamento mi accorsi che stavo ancora pagando il noleggio di quel telefono (che avevo pure messo da parte perché obsoleto) e che con il totale versato avrei potuto comprare un modello con finiture in oro. Ma non è finita: oltre al danno ecco la beffa. Quando passai a un altro operatore mi venne richiesto indietro il telefono, altrimenti avrei dovuto pagare una penale. Con il software in abbonamento è un po' così: è un servizio che per molti utenti rischia di risultare nel tempo oneroso.

Buona lettura e Buon Anno da tutta la redazione di PC Professionale.