

"bring.out" društvo za informatičke i komunikacijske tehnologije d.o.o Sarajevo
Juraja Najtharta 3, 71000 Sarajevo; tel: +387 33 269-291, fax: +387 33 269-292,
banka: 1401010000549150 - Volksbank Sarajevo, PDV Broj: 218025900006
email: info@bring.out.ba; podrška korisnicima: podrška@bring.out.ba, web: http://www.bring.out.ba

**Mladim IT poduzetnicima
koji razmišljaju drugačije**

Sarajevo: 25.05.2012

naš broj: #28417

(v2)

Predmet: "Open source" u BiH

Poštovane kolege,

po pitanju Vašeg upita:

Poštovani Ernade,

obraćam vam se u ime studentskog poslovnog tima, još nepoznatog imena, koji je trenutno prijavljen na natječaj studentskog poduzetništva. Misao vodilja našeg poslovnog plana je u doba legalizacije Microsoft OS-ova, ponuditi korisnicima alternativu u obliku instalacije open-source OS-a. Zanima nas, ako ste u mogućnosti, da nam napišete par rečenica o open-source tržištu u Bosni i Hercegovini, te vaša iskustva sa implementacijom instalacije fiskalnih kasa na Linux/Unix sisteme.

šaljem Vam odgovor.

Vašu ideju pozdravljam i u potpunosti podržavam. Postoji veliki potencijal IT biznisa baziranog na "open source"-u u Bosni i Hercegovini.

Mi u "bring.out" vidimo "open source" kao najbolji način da i mala tržišta, kakvo je bosansko, grade i razvijaju domaća IT rješenja. Time se praktično forsira domaća proizvodnja naspram uvoza IT rješenja.

Na tržištu djelujemo od davne 1996 godine u području poslovnih ERP aplikacija. U posljednjih 10 godina omjer domaćih poslovnih rješenja naspram stranih je rapidno promjenjen. Strani provajderi su preuzeli domaće tržište. Ti procesu su u slučaju velikih kompanija profila Telekom, Elektroprivrede neminovni. Međutim, na području srednjeg i malog biznisa udio domaćih IT rješenja je nedopustivo mali. To stanje je indikator lošeg stanja domaćeg IT sektora.

Uzroci ovih promjena na tržišti leže u činjenici da su domaći razvojni resursi su mali.

Većina lokalnih ERP provajdera je zato, idući linijom manjeg otpora, napustila sopstveni razvoj i preuzela ulogu prodavca, odnosno sistem integratora stranih rješenja.

Mi nismo prihvatili taj put.

Vođeni željom da zadržimo sopstvenu proizvodnju software-a, svjesni činjenice da svoju konkurentnost možemo vratiti samo **drugačijom** ponudom, mi smo u proteklih 10 godina "sve karte" uložili u razvoj baziran na "open source" tehnologijama.

Za svoj dugoročni cilj smo postavili redefiniciranje firme koja će biti prvenstveno open source provajder.

Akcije “legalizacije” software-a su ove aktivnosti značajno ubrzale.

Na bazi već ustanovljene ponude GNU/Linux Ubuntu **serverskih** sistema, klijentima smo počeli nuditi **Ubuntu desktop rješenja**.

Sve to smo uvezali sa našim novim multiplatformskim “open source” proizvodom “knowhowERP F18”

Interes i reakcije klijenata na tu ponudu su odlične. Kada se klijenti uvjere da u funkcionalnom smislu dobijaju sve ono što su dobijali sa puno skupljim, licencama opterećenim rješenjima¹, prostor za posao se širom otvara.

Međutim, koncept otvorenosti se ne ogleda samo u otvorenosti izvornog koda, on se ogleda u drugačijem modelu nuđenja.

Zato smo u paketu sa našom ponudom suštinski redefinirali naš koncept podrške².

Ponosni smo što možemo konstativati do tačke da se naša 10-godinša investicija u “open source” naposljetku i valorizira.

”Open source” provajderi i konkurencija

“Open source” u suštini nameće druga “pravila igre”. U svim velikim “open source” projektima (linux kernel, openoffice/libreoffice itd) intenzivno saraduju “ljuti” konkurenti.

Posljedica toga je napredak tih projekata koji ne bi mogle obezbijediti ni najveće IT firme koje posluju na modelu zatvorenog software-a.

Zato ću navesti riječi koje sam davno pročitao riječi koje sam pročitao na stranim “Red Hat”-a³:

*First they ignore you.
Then they laugh at you.
Then they fight you.
Then you win.*

I doista, njihova predviđanja su se ostvarila. “Red Hat” je kvalitetnim modelom poslovanja prešao napravio bilionski US\$ biznis⁴, a da je pri tome ostao dosljedan konceptu i ideji open source-a.

Stoga želim naglasiti da mi kao “open source” provajder istinski priželjkujemo nove firme koje će svoj biznis bazirati na ovom konceptu.

Te nove firme će i našoj ponudi dati kredibilitet. Činjenica da smo (koliko je nama poznato) jedini 100% “open source” provajder u BiH stvara kod klijenata dojam nesigurnosti.

Naime, reakcija klijenata naspram naše ponude nerijetko je ova:

Ako je tamo neka mala firma “bring.out” jedini provajder Ubuntu/desktop-a, opasno je njima dati povjerenje ? Da je taj ubuntu i “open source” tako dobar, sigurno bi ga i drugi stavili u svoju ponudu ... Zato je najbolje da se držimo poznatog terena (čitaj Windows-baziranih rješenja), rješenja koja svi ostali nude .

Kada se u budućnosti, aBd, pojave nove firme koje svoju ponudu baziraju na istim komponentama kao mi, “bring.out” dobija dvije stvari:

1. Svojim klijentima ćemo moći reći - nismo jedini “čudaci” koji nude “open source” rješenja
2. Otvoriće se mogućnost saradnje na projektima od zajedničkog interesa sa drugim provajderima

1 <http://www.bring.out.ba/posten-odnos-prema-klijentima>

2 <http://www.bring.out.ba/novi-ugovor-o-podrsi-bringout-f18-model-podr>

3 http://www.redhat.com/advice/speaks_w3c_patent.html

4 <http://www.h-online.com/open/features/Red-Hat-s-billion-dollar-milestone-1486756.html>

Upravo to i jeste ideja vodilja našeg knowhowERP projekta⁵.

Nakon vašeg prvog obraćanja po ovom pitanju, napisao sam članak na svom blogu⁶.

U njemu sam iskazao rezignaciju naspram poteza koje je država učinila tokom predhodnih godina na planu razvoja domaćeg IT sektora.

To Vas međutim ne smije ohrabriti. Mislite drugačije. Budite predani svom projektu.

Bez obzira na ignoranciju i smijanje drugih, vi možete izaći kao pobjednici.

Presudni elementi će naposljetku ipak biti vaše znanje i upornost. Čak i u sistemu i državi kakva je naša.

Zato mlade kolege, iskreno želim da svoju ideju što prije realizirate.

Ernad Husremović
direktor

email: hernad@bring.out.ba

⁵ <http://redmine.bring.out.ba/projects/knowhow>

⁶ <http://hernad.bring.out.ba/poslovna-inicijativa-u-usranjoj-drzavi>