



TECNOLOGIA

Sfida in mobilità: iOS vs Android

Un'analisi dei due sistemi operativi per dispositivi mobili più usati, iOS e il neonato open source Android, e le strategie implementate da Apple e Google per dominare il mercato.

di Paolo Di Michele



La "touch revolution" introdotta con il lancio del primo rivoluzionario iPhone ha ridefinito le regole del mercato mobile, soprattutto in relazione al feeling immediato e naturale che la tecnologia basata sul tocco garantisce all'utente. La concorrenza rimase totalmente spiazzata dalla presentazione che Steve Jobs fece in quel Gennaio 2007, talmente spiazzata che molti erano intimamente convinti che il tutto fosse soltanto una grossa messa in scena ben architettata dal guru della Apple e che le mirabili mostrate fossero per lo più una ben congegnata demo.

Per fortuna dei consumatori, 6 mesi dopo i primi clienti entravano in possesso del prodotto (dopo lunga coda propiziatoria, come da tradizione della casa della Mela!).

Colmare il gap tecnologico introdotto risultò da subito compito arduo e complesso. Apple aveva introdotto tante e tali innovazioni da porre tutti i concorrenti di fronte a sfide tecnologicamente "disruptive". A questo si aggiunse una variabile "impazzita" non valutata appieno nelle sue potenzialità dalla stessa Apple, ovvero il successo incredibile delle "Apps" e del concetto di ecosistema chiuso e easy-to-use. La pressione fu tanto forte da "costringere" Apple a rilasciare meno di un anno dopo, un (blindatissimo e rigidissimo) SDK (Software Development Kit) per consentire a terze parti di sviluppare software (Apps) per iOS.

Come spesso accade in questi casi, soprattutto nel settore tecnologico, la risposta più interessante ad iOS venne da un outsider non previsto: Google.

Android Inc. era fino al 2005 una sconosciuta start up californiana fondata e guidata da Andy Rubin (ex dipendente Apple ndr). L'acquisizione da parte di Big G la portò nel Novembre del 2007 (11 mesi dopo il lancio di iPhone) nell'ambito della Open Handset Alliance a presentare la prima versione del sistema operativo universalmente noto come Android.

Una piattaforma basata su kernel Linux (iOS su kernel UNIX BSD) la cui caratteristica fondamentale è l'essere uno standard aperto. Google quindi sviluppa Android e lo rilascia gratuitamente, permettendone l'uso a chiunque. Il ritorno economico per Google consiste soprattutto nel creare un ambiente "affine" al suo ecosistema fatto di Gmail, Google Maps, Google docs ecc. ovvero a tutte quei meravigliosi (e gratuiti) prodotti/servizi che Mountain View ha ormai abituato a dare quotidianamente per scontati. E con la pubblicità fare il resto.

iOS è all'opposto un sistema chiuso, sviluppato sinergicamente all'hardware, al design (e al marketing!), e rigidamente controllato anche nelle parti sviluppate da terzi. Dal punto di vista etico e morale, il concetto di

standard aperto è certamente più affascinante, più "appealing". Tuttavia, anche lo standard chiuso presenta degli aspetti che non solo non devono essere sottovalutati, ma anzi possono fornire una chiave di lettura interessante dello scontro in atto.

Poniamo al centro del ragionamento la user friendly experience (che è poi il punto di partenza da cui muove sempre Apple per innovare). Cosa interessa a un utente davvero? Che il prodotto/servizio funzioni bene, sia facilmente aggiornabile, trasparentemente sicuro, facilmente sincronizzabile, affidabile, facile da usare e che costi il meno possibile. A quanti utenti, invece, interessa che sia aperto? Quanti hanno esigenza/voglia di "smanettare" su di esso? Quanti si sentono "stretti" nelle maglie delle rigide regole imposte da Apple per lo sviluppo di Apps per iOS? Pochi, credo davvero pochi onestamente e di quei pochi molti sono geek.

Android sta conquistando rapidamente e prepotentemente quote di mercato, e dopo un iniziale euforico boom all'insegna del "viva la libertà", cominciano a stagliarsi all'orizzonte le prime nubi, i primi "problemini" che la totale apertura e le molte piattaforme hardware che supporta gli impongono (si pensi ad esempio al fatto che i Market Android non hanno avuto sinora grande successo economico proprio per l'eccessiva frammentazione hardware, che determina, fra le altre cose, un continuo sfasamento tra le release software rilasciate dalla casa madre e quelle dei produttori hardware che customizzano le stesse determinando disallineamenti e micro-incompatibilità). Del resto non è facile garantire una esperienza senza sbavature quando devi "girare" su una miriade di dispositivi diversi (esperienza Windows docet).

iOS probabilmente limita la fantasia degli sviluppatori, ma garantisce che ciò che passa le sue maglie è "buono" perché il canale a cui ci si rivolge nell'intero ciclo di vita del prodotto è lo stesso. Il responsabile, in positivo o negativo, è chiaramente identificabile. E questo, per l'utente medio, fa la differenza nella scelta. Ritengo che il punto di forza di Apple rimarrà sempre la straordinaria capacità di saper creare prodotti miscelando magistralmente Hardware, Software, Servizi in un mondo certamente chiuso ma indubitabilmente "rassicurante".

Forse verrà relegato nel giro di pochi anni nel ruolo di terzo o quarto OS per smartphone ma è ormai acclarato che Apple è un'azienda che persegue pienamente la "Ocean Blue Strategy", basando il suo business su prodotti innovativi (pensare che il 65% del fatturato attuale è generato da prodotti non a listino fino a 3 anni e mezzo fa iPhone, iPad) sui quali riesce a ritagliare margini di profitto elevatissimi.

La filosofia di Apple è vincente perché, rispetto alla concorrenza (che rimane regolarmente spiazzata dalle sue invenzioni), prima immagina il prodotto e il modo in cui l'utente lo userà poi studia come realizzarlo e non lo realizza fintantoché la tecnologia non è sufficientemente matura da consentire di realizzarlo in maniera ineccepibile.

Come riporta Jay Elliot nel suo libro "Steve Jobs - L'uomo che ha inventato il futuro" (che riassume la sua ventennale esperienza di lavoro a fianco del boss di Apple), Jobs ha una capacità innata e quasi divinatoria di immaginare il prodotto in tutte le sue fasi: dalla ideazione fino all'apertura della confezione egli riesce ad immaginare la migliore esperienza utente possibile e puntigliosamente lavora con il suo "Team" ad ogni minimo dettaglio maniacalmente.

E a chi gli contesta la chiusura del suo ecosistema, la sua risposta è ben riassunta da queste poche righe di risposta:

"Microsoft ha tutto il diritto di richiedere il rispetto delle regole che ha fissato per la sua piattaforma. Se alla gente non sta bene, può scrivere per un'altra piattaforma, e alcuni fanno così. Oppure possono comprare un'altra piattaforma, e alcuni l'hanno fatto. Quanto a noi, facciamo il possibile per creare (e tutelare) l'esperienza utente che immaginiamo. Puoi non essere d'accordo con noi, ma le nostre motivazioni sono trasparenti."

Si potrebbe concludere con un tombale: Ipse Dixit!

16-5-2011

LINK ALL'ARTICOLO:

www.eccellere.com/public/rubriche/tecnologia/iosvsandroid-240.asp

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).