
Open Source Businessmodelle

Richard Seibt


Vorsitzender des Vorstandes Open Source Business Foundation e.V.

Software Industry Investments in Open Source*


	Novell/Ximian	– \$40m
	Novell/SuSE	– \$210m, für ~\$6m Umsatz (U)
	Red Hat/JBoss	– \$350m, für ~\$27m U
	SUN/MySQL	– ~\$1b
	Citrix/XenSource	– \$500m, für ~\$10m U
	Yahoo/Zimbra	– \$350m, für ~\$5m U
	RedHat/Qumranet	– \$100m
	Nokia/Trolltech	
	Cisco/Postpath	– \$210m
	Microsoft ???	

* "Open Source M&A Comes Of Age", Summary of "The 451 Group's Technology M&A Outlook Report"

Venture Investments in Open Source

 Digium (Asterisk)

 Openbravo

 Open-Xchange

 Pentaho

 Zend (PHP)

 Alfresco

 eZ Systems

 JasperSoft

 SugarCRM

 Funambol

 Groundwork (Nagios)

 EnterpriseDB









 OpenLogic

 Drupal










 Ingres

Welche 3 Businessmodelle gibt es?








1. Open Source Service Business Model

-  Debian/Linux
-  Netways/Nagios
-  Ancud/Liferay
-  GoMobile/OpenBravo
-  Microdoc/Drupal
-  SnowflakeTypo3
-  Mayflower/PHP
-  Viele/MySQL/PosgreSQL

2. Open Source Marketing Model

-  MySQL
-  eZ Systems
-  SuSE/Novell
-  OpenBravo
-  SugarCRM
-  EnterpriseDB
-  Open-Xchange
-  Red Hat
-  Pentaho

3. Open Source Consortium Model

-  Eclipse Foundation
-  Linux Foundation
-  Open HealthCare F.
-  Topcased (Airbus Industries)
-  Prometheus
-  autosar (nicht OpenSource)
-  Eccenca – Enterprise Information Framework

Weitere 2 Businessmodelle

4. Open Source Exploitation Model

 Google

 1&1


 Apple

 Mobilephone Hersteller,

 TomTom

 Microsoft ???

5. Open Source SaaS Model

 Mail-Xchange (1&1) mit Open-Xchange

 SugarCRM

 Magento

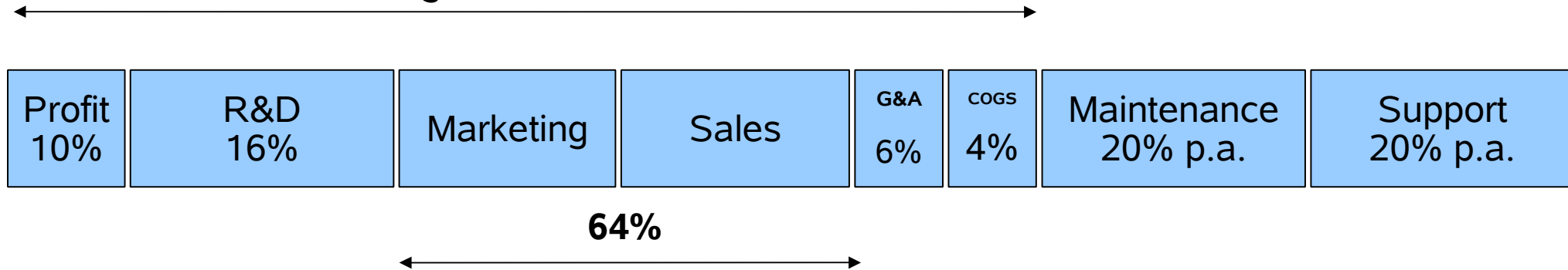
 TodoYu

 Oxid-eSales / eFire







 genereller Standard APS 2.0 von Parallels und 1&1

Closed Source Software Business Modell

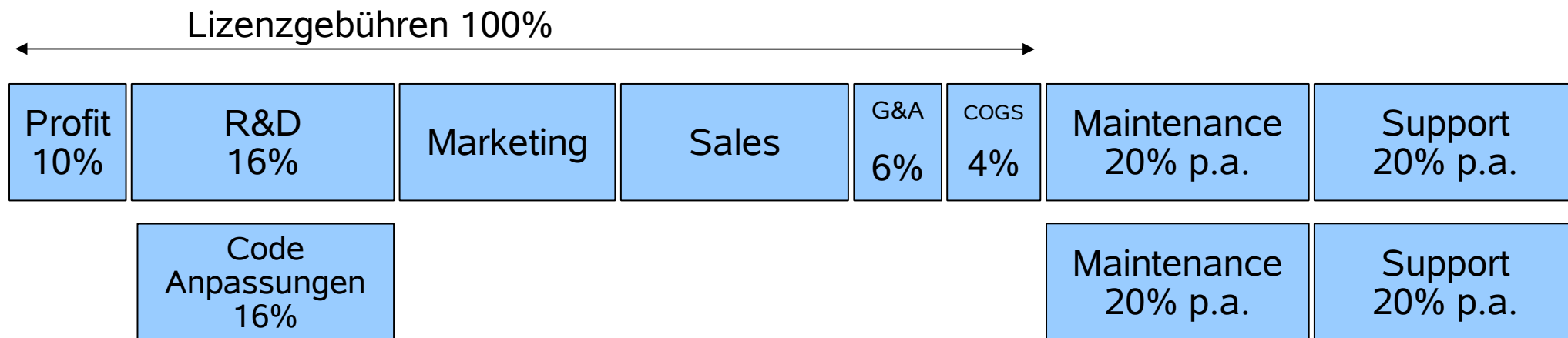
Lizenzgebühren 100%



Definition: Open Source Service Business Model







-  Entwicklung übernimmt fast vollständig eine große, aktive Community, grenz- und kulturüberschreitend
-  Maintainermodel – Leistung zählt – die besten Entwickler haben „Jünger“ und entwickeln großen Einfluß
-  Software steht frei zum Download zur Verfügung, Community übernimmt keine Verpflichtung gegenüber dem Endbenutzer
-  Open Source Software wird zur Basis eines Service Business Modells für IT-Service-Unternehmen, eingeschränkt skalierbar
-  Vorteil für Nutzer / IT-Serviceunternehmen: Offene Standards, höhere Qualität, schnellere Innovation, hohe Unabhängigkeit, höherer technischer und organisatorischer Skill und Motivation der Mitarbeiter, einfache Anpassung ==> geringere Kosten
-  Potentieller Nachteil für Nutzer: meist individuelle Implementierung, individueller Support, Rückfluß von Veränderungen nicht garantiert

Closed Source versus Open Source Service Business Model



Einsparung von 84 Prozentpunkten für das OS-Service Unternehmen, weit höhere Vorteile für den Nutzer durch schwer quantifizierbaren Nutzen. Gehälter, Gewinn, Sales und Marketing, etc. sind durch den Tagessatz abgedeckt

Definition: Open Source Marketing Business Model

-  Entwicklung übernimmt fast vollständig die Open Source Firma – Schwerpunkt liegt auf schnelle Verbreitung vom Produkt
-  nutzt Community für Lokalisierung, QA, Bugfixing, funktionale Erweiterungen auf Basis eines offenen Frameworks
-  Duales Lizenzmodell, Subscription oder Basis-, Professional-, Enterprise-Version, plus Zusatzmodule und/oder SaaS
-  Training, Support, Consulting
-  Vorteil für Anbieter: Geringere Kosten für QA und Marketing und Sales, schnelles, weltweites Umsatzwachstum, disruptiv für andere Anbieter
-  Vorteil für Nutzer: Offene Standards, geringere Kosten, höhere Qualität, schnellere Innovation, hohe Unabhängigkeit, höherer technischer Skill und Motivation der Mitarbeiter

Open Source Software Auswahl- und Vertriebsprozeß



Endbenutzer / SI



Bedarf festgestellt und beschrieben



Analyse der Funktionsverfügbarkeit über Download - Eclipse, Mozilla, Apache, Sourceforge, etc.



Validierung über Forum, Best Practice Events



Testeinsatz



Erster Produktionseinsatz



Versicherung – Maintenance und Support



Einkauf, Legal



OS-Softwarehersteller



kein Kontakt Kunde



kein Kontakt Kunde - Website



Evtl. erster Kundenkontakt auf Event



Support; Forum Website, POC

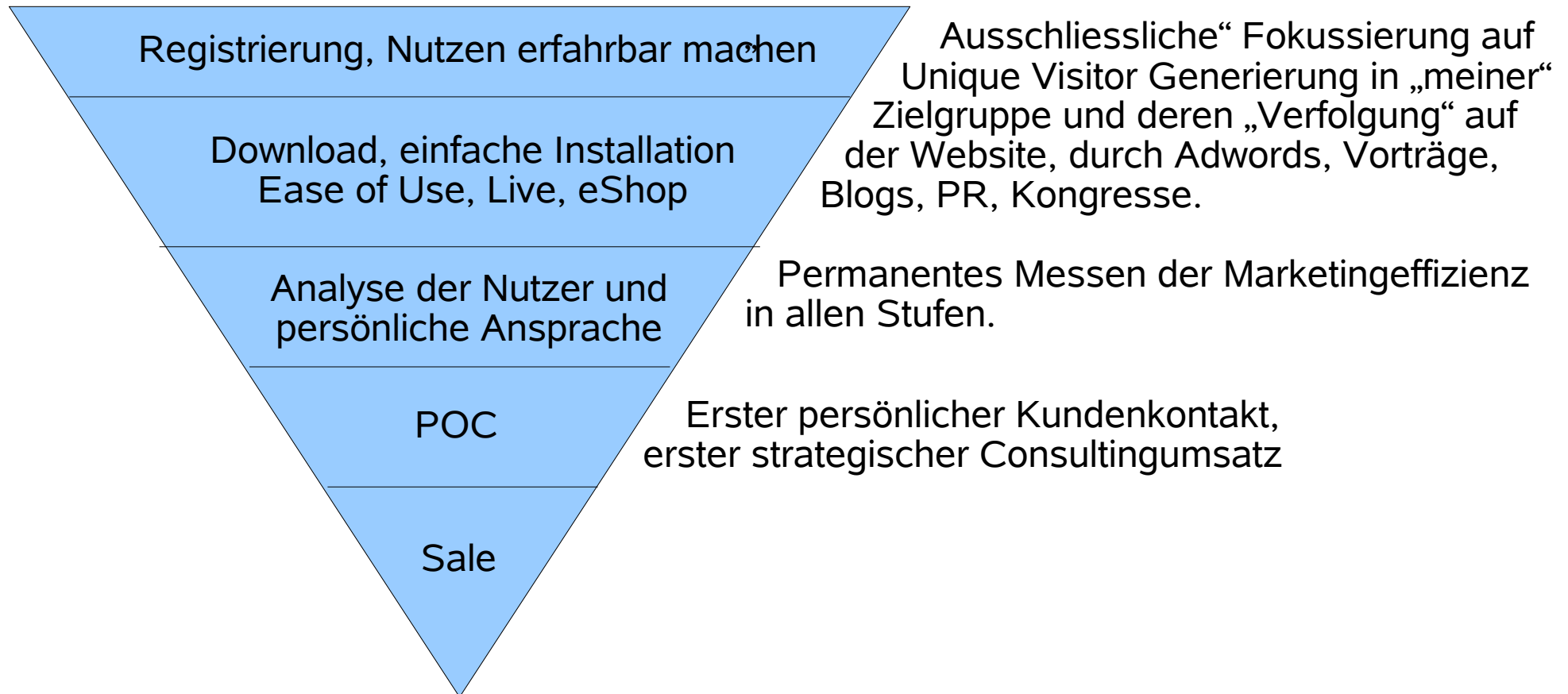
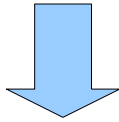


Support; Forum Website, Cons.

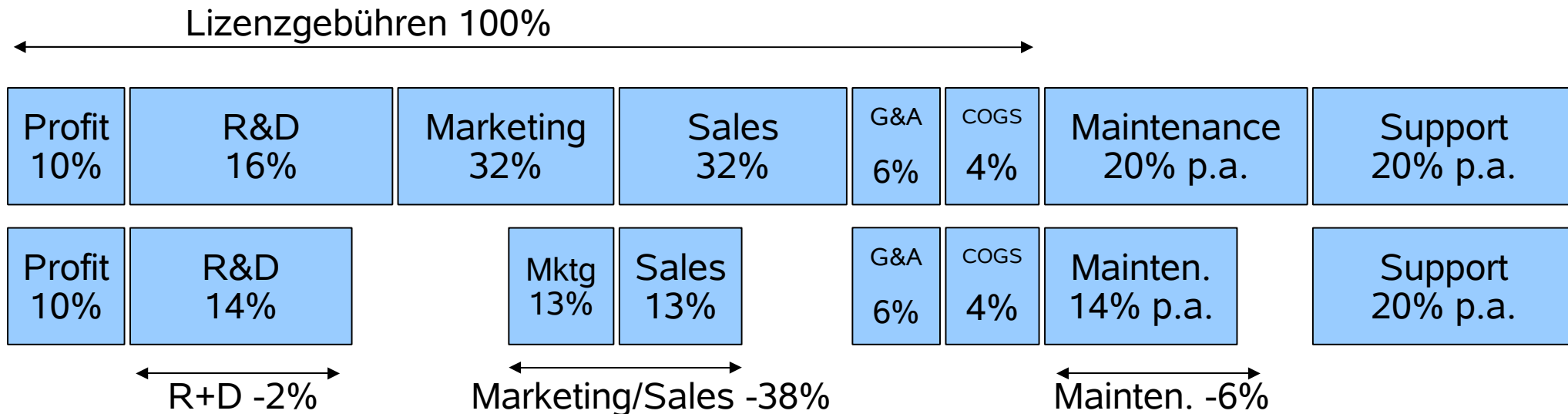


Vorteilsargumentation, Angebot, Vertrag

Open Source Software Vertriebsprozeß



Closed Source versus Open Source Marketing Business Model



Einsparung von 40 Prozentpunkten,
plus 6 bei Maintenance,
plus Umsatz und Ertrag aus Zusatzprodukten

Definition: Open Source Consortium Model*



Entwicklung und Finanzierung übernimmt ein offenes Open Source Konsortium (im Gegensatz zu eine JV) aus Unternehmen oder Einrichtungen der öffentlichen Hand, die die Software nicht zur Differenzierung im Wettbewerb, sondern zur Kostenreduzierung einsetzen wollen (Eclipse- und Linux-Foundation, Prometheus)



Gründe/Vorteil: Unabhängigkeit, Erweiterbarkeit, Planbarkeit, Offene Standards, Sicherheit, Qualität, Kostenreduzierung, Innovationsgeschwindigkeit



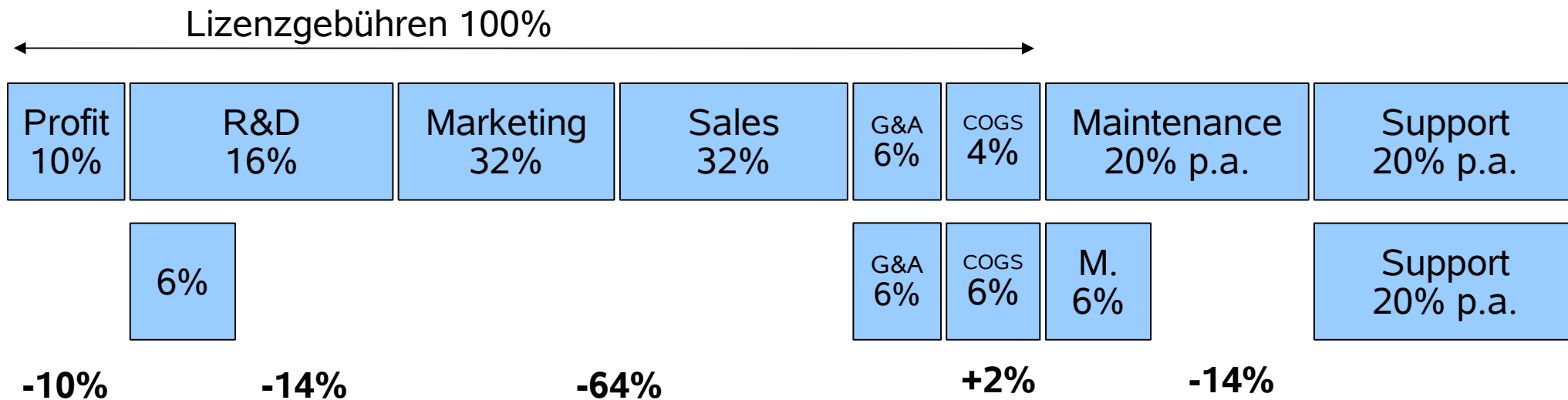
eine Version (free)



Grundvoraussetzung: Ein Entwicklungsprozess und -baukasten, Governance Model, Lizenzmodel, IP-Model, Business Modell, Maintenance- und Supportmodel

* siehe hierzu auch COSAD-Projekt auf www.osbf.de

Closed Source versus Open Source Consortium Business Model



Einsparung von 86 Prozentpunkten.
Profit, Marketing und Sales entfallen.
Maintenance -14% p.a.

“Open Source turns the Software Model upside down!”*



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Fragen bitte !?

Richard Seibt

Vorsitzender des Vorstandes, Open Source Business Foundation e.V. (www.osbf.de)

richard.seibt@osbf.de

* Titel einer Studie der JMP Securities, San Francisco, USA, June 2006. Auf Anfrage für OSBF Mitglieder kostenlos erhältlich
Quellen: JMP Securities, siehe oben und Rafael Laguna, Slides 6,7,8