

---

# Open Source Businessmodelle oder Warum wird so viel Venture-Geld in Open Source Softwareunternehmen investiert?

LiSoG Jahresmeeting; Stuttgart, den 9. November 2006

**Richard Seibt**  
Berater des LiSoG Vorstandes  
Vorsitzender des Vorstandes Linux Business Campus Nürnberg e.V.  
Chairman Heise Kongress „Open Source Meets Business“

# Investments in Open Source

---

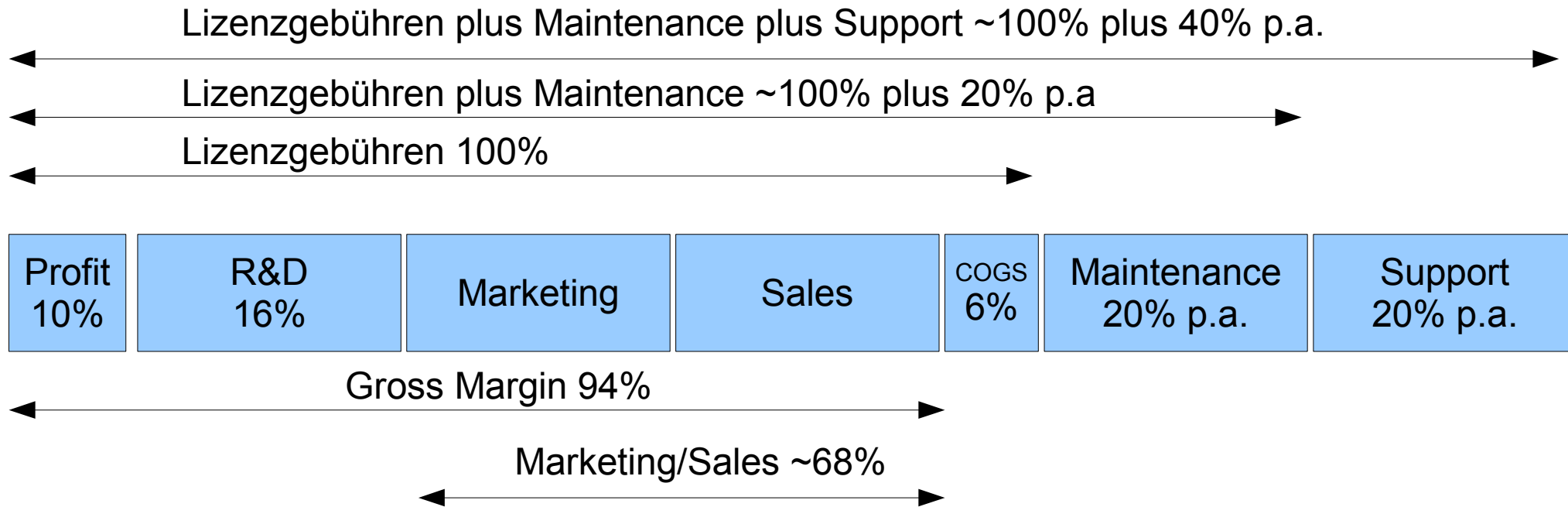
- MySQL
  - Digium (Asterisk)
  - Open-Xchange
  - Zend
  - Compiere
  - Groundwork
  - OpenLogic
  - Ingres
- Sistina – \$xx Mio
  - Ximian – \$40 Mio
  - SuSE – \$210 Mio
  - JBoss – \$350 +\$70Mio
  - andere
- ➔ >\$500 Mio Investments in den letzten 12 Monaten

# Welche Businessmodelle gibt es?

---

- **Open Source Community Model**
  - SuSE / Linux
  - RedHat / Linux
  - Zend / PHP
  - Groundwork / Nagios
  - Zmanda / Amanda
  - other
- **Open Source Marketing Model**
  - MySQL
  - Compiere
  - Open-Xchange
  - IdealX
  - other
- **Open Source Consortium Model**
  - Eclipse Foundation
  - Open HealthCare Framework
  - Topcased (Airbus Industries)
  - Linux
  - OpenAdapter (DrKW)
  - others to come

# Closed Source Software Business Modell

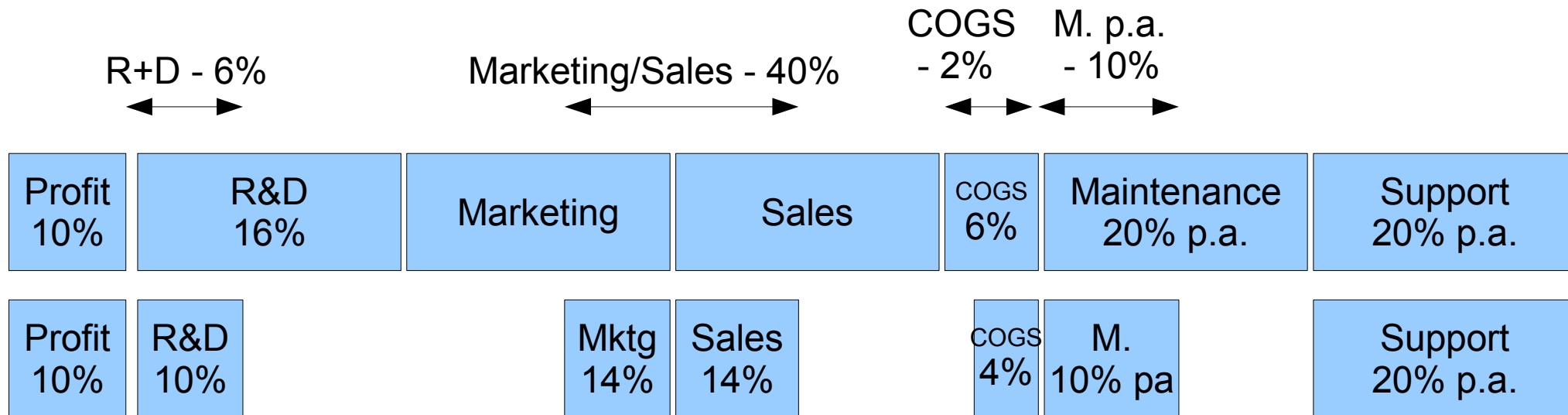


# Open Source Community Model

---

- Entwicklung übernimmt fast vollständig die Community, grenz- und kulturüberschreitend
- Maintainermodel – Leistung zählt – die besten Entwickler haben „Jünger“
- zwei einsetzbare Versionen – Community und Enterprise
- Subscriptionbased Maintenance- und Supportverträge
- Vorteil für Anbieter: Geringere Kosten für Entwicklung, QA und Marketing und Sales, schnelles Umsatzwachstum, weltweite Verfügbarkeit des Angebotes, disruptive für andere Anbieter
- Vorteil für Nutzer: Offene Standards, geringere Kosten, bessere Qualität, Innovation, Unabhängigkeit, höherer technischer und organisatorischer Skill und Motivation der Mitarbeiter

# Closed Source versus Open Source Community Business Model



Einsparung von 48 Prozentpunkten und Verdoppelung  
der Profitabilität,  
Maintenance -10 Prozentpunkte p.a. oder -50%

# Open Source Marketing 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 Frameworks über API's
- zwei Versionen – Community (free) und Enterprise (fee)
- Subscriptionbased Maintenance- und Supportverträge
- Vorteil für Anbieter: Geringere Kosten für QA und Marketing und Sales, schnelles Umsatzwachstum, weltweite Verfügbarkeit des Angebotes, disruptive für andere Anbieter
- Vorteil für Nutzer: Offene Standards, geringere Kosten, bessere Qualität, Innovation, Unabhängigkeit

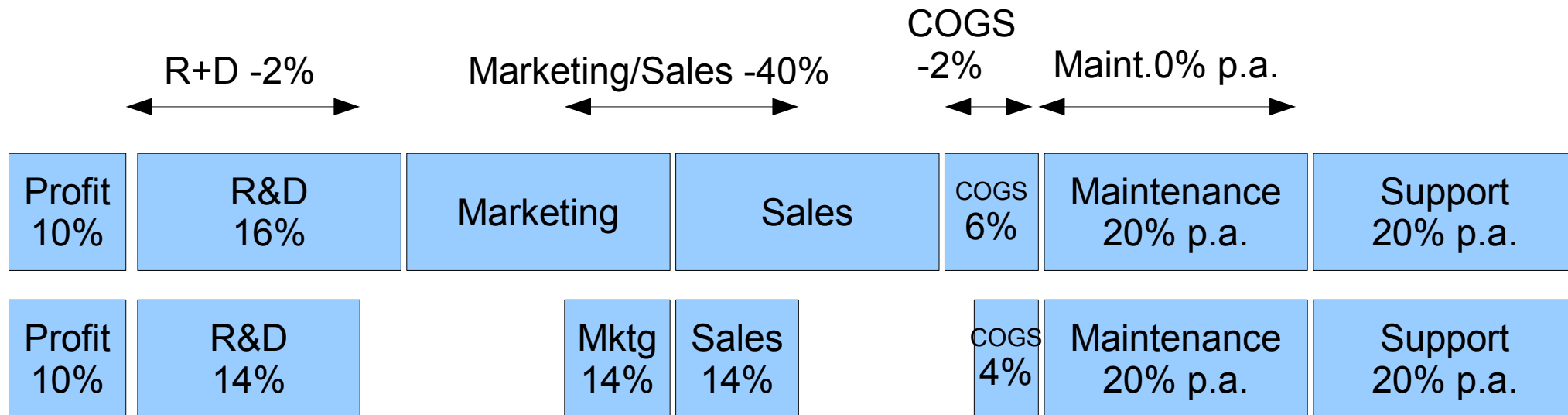
# Open Source Software

## Auswahl- und Vertriebsprozeß

---

- Endbenutzer / SI
  - Bedarf festgestellt und beschrieben
  - Analyse der Funktionsverfügbarkeit über Sourceforge
  - Validierung über Forum, Best Practice Events
  - Testeinsatz
  - Erster Produktionseinsatz
  - Versicherung – Maintenance und Support
  - Einkauf, Legal
- Softwarehersteller
  - kein Kontakt Kunde
  - kein Kontakt Kunde - Website
  - Evtl. erster Kundenkontakt auf Event
  - Support; Forum Website
  - Support; Forum Website
  - F2F – Vorteilsargumentation, Angebot, Vertrag

# Closed Source versus Open Source Marketing Business Model



Einsparung von 44 Prozentpunkten und höhere Profitabilität, Maintenance ändert sich nicht

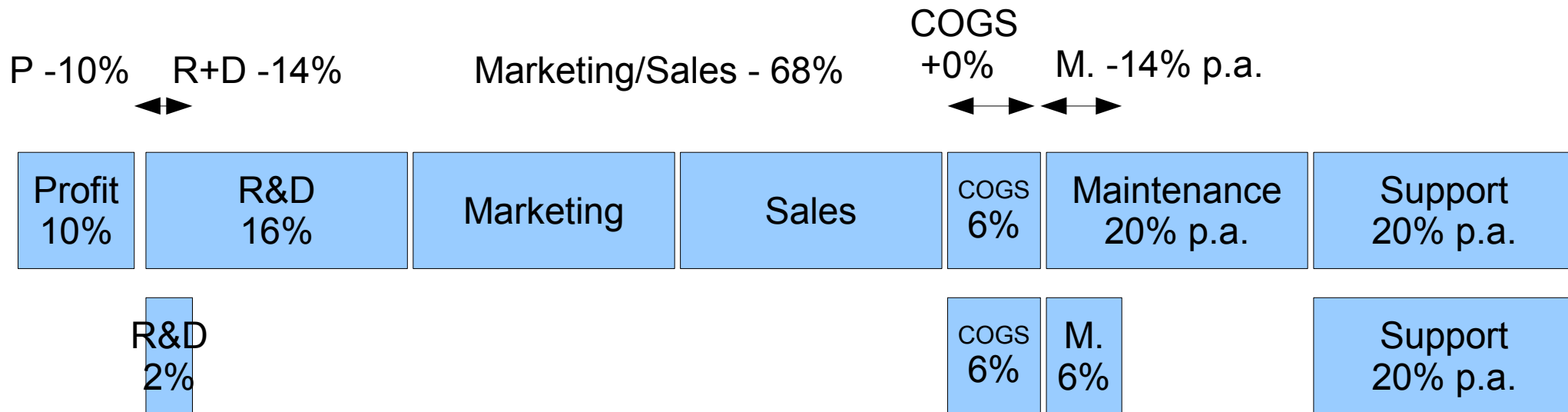
# Open Source Consortium Model

COSAD Collaborative Open Source Application Development

---

- Entwicklung und Finanzierung übernimmt ein Konsortium aus Unternehmen oder Einrichtungen der öffentlichen Hand, die die Software nicht zur Differenzierung im Wettbewerb, sondern zur Kostenreduzierung einsetzen wollen.
- Gründe/Vorteil: Unabhängigkeit, Erweiterbarkeit, Planbarkeit, Offene Standards, Sicherheit, Qualität, Innovationsgeschwindigkeit
- eine Version (free)
- Grundvoraussetzung: Entwicklungsprozess und -baukasten, Governance Model, Lizenzmodel, IP-Model, Business Modell, Maintenance- und Supportmodel

# Closed Source versus Open Source Consortium Business Model



Einsparung von 92 Prozentpunkten, Profit, Marketing und Sales entfallen, Maintenance -66%

---

# Open Source turns the Software Model upside down!

## Diskussion

Richard Seibt

Vorsitzender des Vorstandes, Linux Business Campus Nürnberg e.V. ([www.lbcn.de](http://www.lbcn.de))  
Chairman Heise Kongress „Open Source Meets Business“ ([www.open-source-meets-business.de](http://www.open-source-meets-business.de))  
[richard.seibt@gmx.de](mailto:richard.seibt@gmx.de)