

---

# Megatrend Open Source - Warum?

"Intensität und Individualität zusammen schaffen den Geschäftserfolg"  
Selb, 29. April 2010

Richard Seibt  
Vorsitzender des Vorstandes Open Source Business Foundation e.V.



## **Goal:**

**Build Networking and Marketing Platform for Enterprises with high Interest in Open Source Software**



## **Positioning:**

**While Members of the Linux-, Mozilla-, Apache- and Eclipse-Foundation are jointly developing Open Source Software Code, using the Open Source Development Model, we support Members developing their Business.**



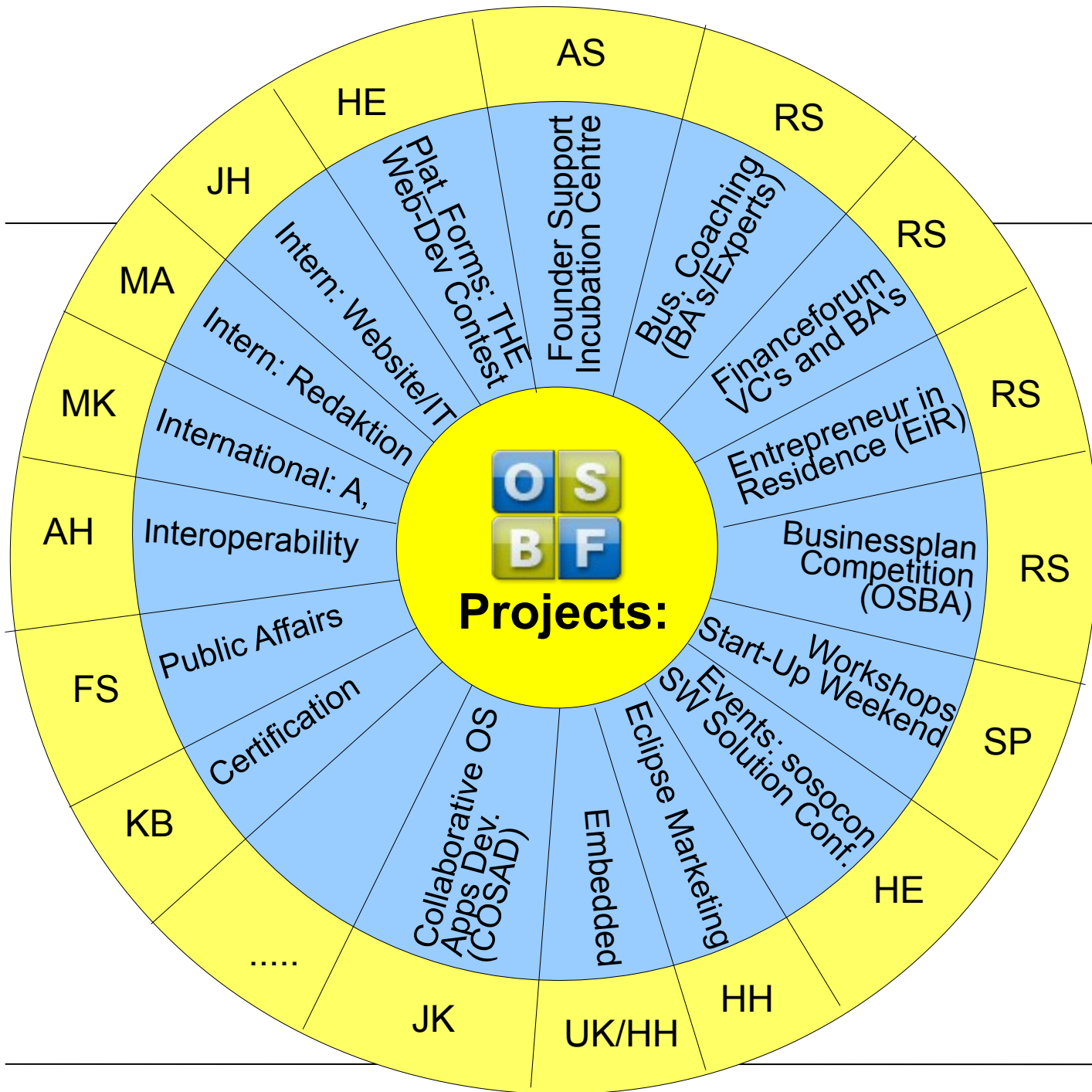
## **How:**

**We define and run OSBF Projects, generating the Value for the Members.**



## **Who:**

**>170 Members, 25 Business Coaches, ~140 Companies/Institutions, i.e. Novell, Bull, Microsoft, Open-Xchange, Deutsche Telekom, Deutsche Post DHL, Sopera, Zimory, Deutsche Bahn, Eclipse, Venture Capital Companies...**



**OSBF Directors:**

• Richard Seibt,	CEO -	(RS)
• Eduard Heilmayr	CFO -	(HE)
• Andreas Scheulen	Legal-	(AS)
• Markus Rex	CTO -	(MR)
• Martin Aschoff		(MA)
• Klaus Behrla		(KB)
• Andreas Hartl		(AH)
• Julian Hein		(JH)
• Hendrik Höfer		(HH)
• Michael Kienle		(MK)
• Uwe Kracke		(UK)
• Jochen Krause		(JK)
• Silvia Kuttruff		(SK)
• Stefan Probst		(SP)
• Frank Sempert		(FS)


# 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	– \$1000m,	für ~\$150m U
 Citrix/XenSource	– \$ 500m,	für ~\$ 10m U
 Yahoo/Zimbra	– \$ 350m,	für ~\$ 3m U
 RedHat/Qumranet	– \$ 100m,	für ~\$ 1m U
 Nokia/Trolltech		
 Cisco/Postpath	– \$ 210m,	für ~\$ 2m U
 VMware/SpringSource	– \$ 420m,	für ~\$ 20m U

\* "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)

 Open-Xchange

 Zend (PHP)

 eZ Systems

 SugarCRM

 Ingres

 OP5 (Monitoring)

 Sopera

 Openbravo

 Jedox

 Alfresco

 JasperSoft

 Funambol

 EnterpriseDB

 Acquia (Drupal)

 Ezuse (Voip)

# Welche 3 Businessmodelle gibt es?

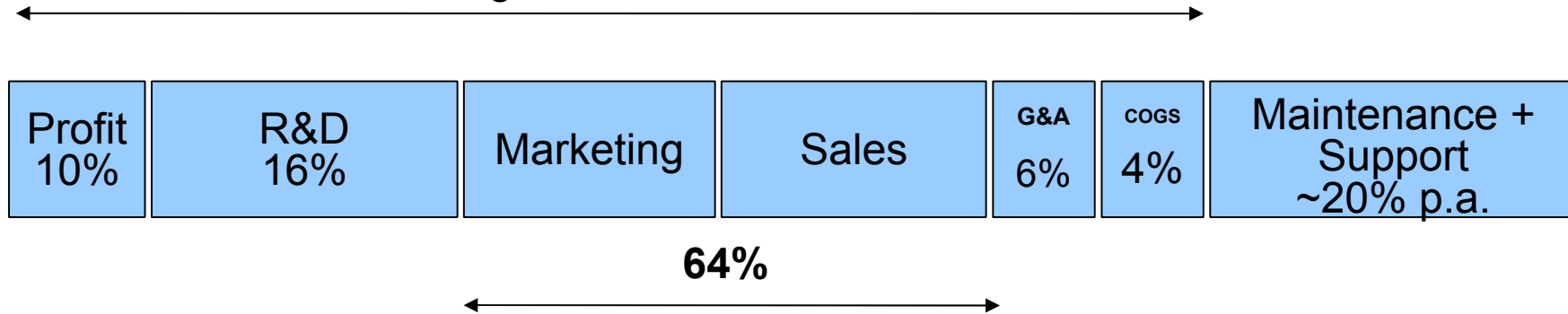
---

1. Open Source Consulting Model
2. Commercial Open Source Model
3. Open Source Consortium Model

# Closed Source Software Business Modell

---

Lizenzgebühren 100%









Projekt-Gesamtkosten für den Endbenutzer:

- Lizenzgebühren +
- jährliche Maintenance und Supportgebühren +
- Implementierung und Integration.

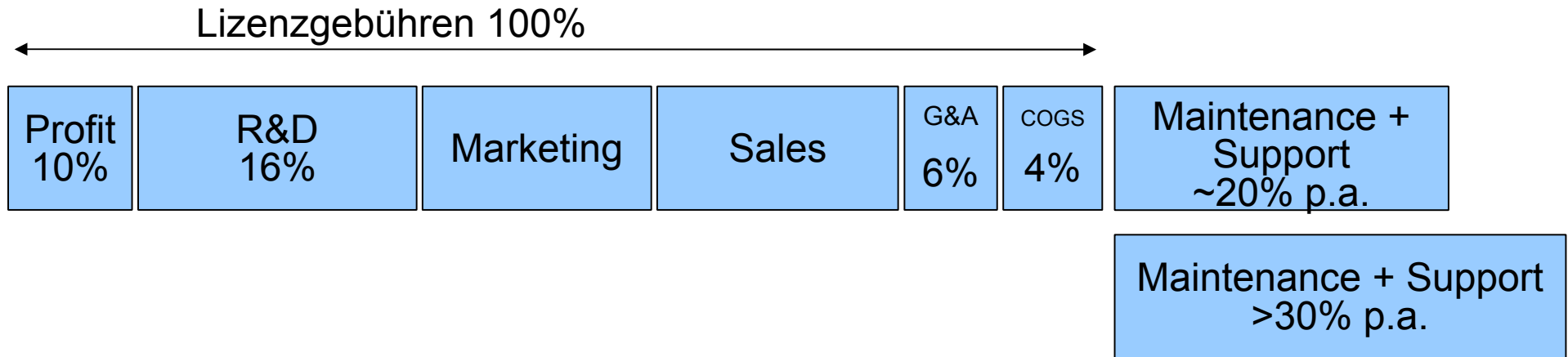
Annahme für diesen Vergleich der Business Modelle ist, dass die Kosten für die Implementierung und Integration für Closed- und Open-Source Projekte gleich sind.

# Definition: Open Source Consulting Model

---

-  IT-Systemhaus nutzt kostenfreie Open Source Software als Basis für die beim Endkunden zu implementierende Lösung.
-  SW-Entwicklung für ein “Open Source Projekt” übernimmt eine große, aktive Entwickler Community – Maintainer Modell
-  Community übernimmt keine Support-Verpflichtung gegenüber dem Endkunden, IT-Systemhaus übernimmt Lösungsverantwortung
-  Open Source Projekt hat selbst kein Business Modell, IT-Systemhaus hat ein Consulting Business Modell. Daher eingeschränkt skalierbar
-  Vorteil für Nutzer / IT-Serviceunternehmen: Offene Standards, höhere Qualität, schnellere Innovation, hohe Unabhängigkeit, keine Lizenzgebühren, kundenindividuelle Erweiterung ==> geringere Kosten
-  Potentieller Nachteil für Nutzer: meist kundenindividuelle Implementierung, Support vom IT-Systemhaus, Rückfluß von Codeänderungen nicht garantiert

# Closed Source versus Open Source Consulting Model









Das IT-Systemhaus nutzt für die angebotene Lösung freie Software. Daher fallen keine Lizenzgebühren für den Endkunden an. Kosten für Marketing, Sales, G&A, COGS und der Profit sind vollständig in den Tagessätzen der Berater des IT-Systemhauses enthalten.

Die frei zur Verfügung stehende Open Source Software muss im Einzelfall auf Funktionsvollständigkeit und Supportverfügbarkeit über das Systemhaus geprüft werden. Ggfs. sollte das Commercial Open Source Business Modell herangezogen werden.

# Welche 3 Businessmodelle gibt es?

---

## 1. Open Source Consulting Model







 Debian/Fedora/SuSE	 Nagios	 PostgreSQL
 MySQL	 Drupal	 Typo3
 PHP	 SugarCRM Basic	 Palo

## 2. Commercial Open Source Model

## 3. Open Source Consortium Model

# Definition: Commercial Open Source Model

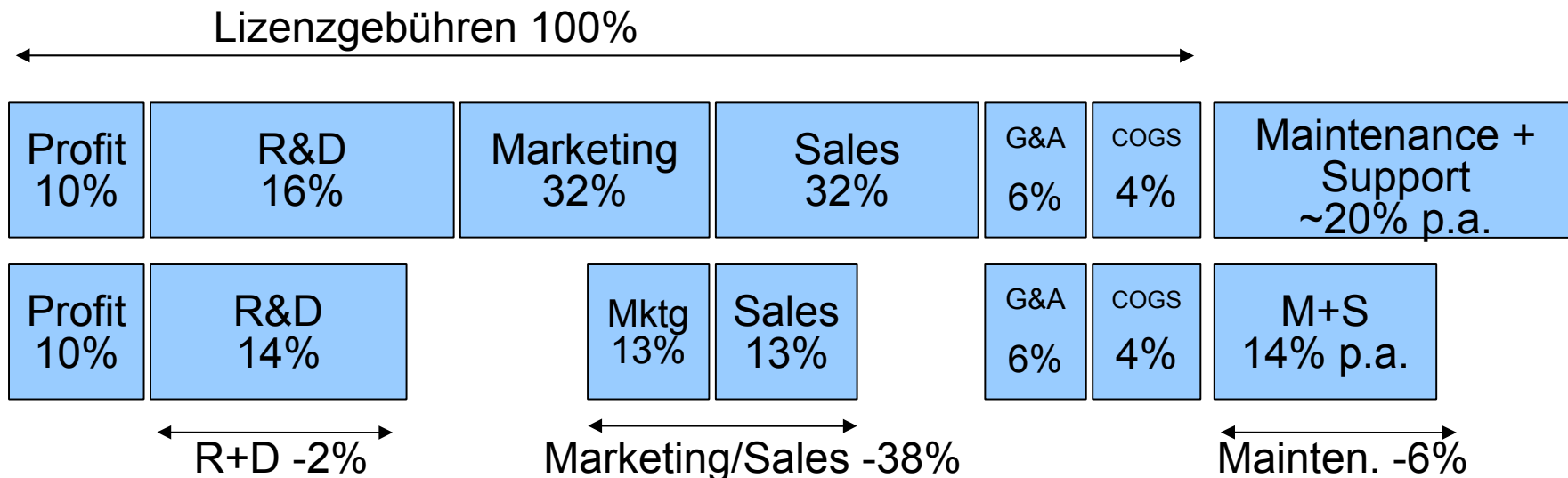
---

-  Entwicklung übernimmt fast vollständig die Commercial Open Source Firma – Fokus ist die schnelle Produktverbreitung
-  nutzt Ecosystem für Lokalisierung, QA, Bugfixing. Funktionale Contributions über Developer Contribution Agreement
-  Duales Lizenzmodell, Subscription, Basis-, Professional-, Enterprise-Version, plus Zusatzmodule und/oder SaaS
-  Training, Support, Consulting
-  Vorteil für den SW-Hersteller: Geringere Kosten für QA und Marketing und Sales, weltweite Leadgenerierung und schnelles Umsatzwachstum, disruptiv für andere Anbieter
-  Vorteil für Nutzer und Partner: Offene Standards, höhere Qualität, schnellere Innovation, hohe Unabhängigkeit, Investitionssicherheit, geringere Kosten

# Commercial Open Source Model



# Closed Source versus Commercial Open Source Model



Einsparung von 40 Prozentpunkten, plus 6 bei Maintenance. Profit nun 10 von 60=16,6%, R&D=23,3%, Möglichkeit mehr in R&D zu investieren  
 Endbenutzersicht: Commercial Open Source Firma ist Identisch zu jeder anderen professionellen SW-Company










# Welche 3 Businessmodelle gibt es?

---

## 1. Open Source Consulting Model

 Debian/Fedora/SuSE  Nagios  PostgreSQL  
 MySQL  Drupal  Typo3  
 PHP  SugarCRM Basic  Palo

## 2. Commercial Open Source Model

 Sopera  eZ Systems  Novell – Red Hat / Linux  
 Acquia/Drupal  SugarCRM  EnterpriseDB / PostgreSQL  
 Open-Xchange  Jedox/Palo  Zend/PHP

## 3. Open Source Consortium Model

# Definition: Open Source Consortium Model<sup>\*</sup>

---



Entwicklung und Finanzierung übernimmt ein offenes Open Source (NonForProfit)-Konsortium aus Unternehmen oder Einrichtungen der öffentlichen Hand, die die Software nicht zur Differenzierung im Wettbewerb, sondern zur Kostenreduzierung einsetzen wollen (Eclipse Foundation, Prometheus, openETCS, etc.)



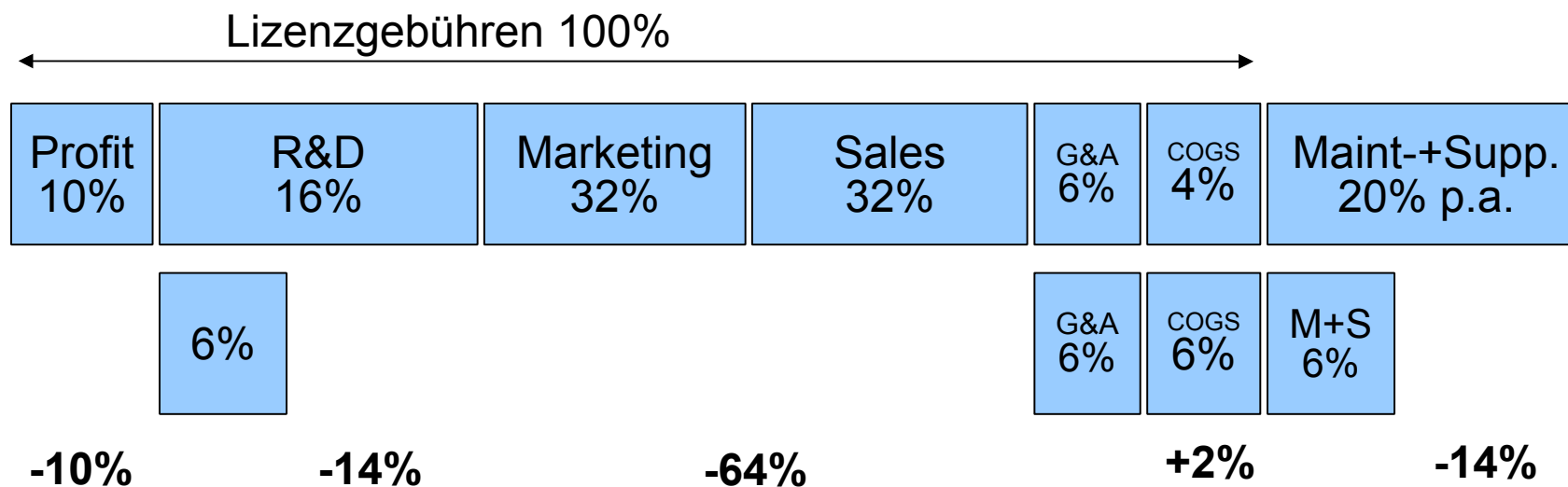
Gründe/Vorteil: Machtverschiebung vom Lieferanten zum Nutzer durch Unabhängigkeit, Erweiterbarkeit, Planbarkeit, Offene Standards, Qualität, Innovationsgeschwindigkeit, Investitionssicherheit und dadurch Kostenreduzierung



Grundvoraussetzung: Einigung bzgl. Open Source Entwicklungsmodell und -baukasten, Governance Model, Lizenzmodell, IP-Model, Business Modell, Maintenance- und Supportmodell

\* siehe hierzu auch COSAD-Projekt auf [www.osbf.de](http://www.osbf.de)

# Closed Source versus Open Source Consortium Model



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










# Welche 3 Businessmodelle gibt es?

---








## 1. Open Source Service Model

 Debian/Fedora/SuSE  Nagios  PostgreSQL  
 MySQL  Drupal  Typo3  
 PHP  SugarCRM Basic  Palo

## 2. Commercial Open Source Marketing Model

 Sopera  eZ Systems  Novell – Red Hat / Linux  
 Acquia/Drupal  SugarCRM  EnterpriseDB/PostgreSQL  
 Open-Xchange  Jedox/Palo  Zend/PHP

## 3. Open Source Consortium Model

 Eclipse Foundation  openETCS  
 openHealthCare  Topcased (Airbus Industries)  
 Prometheus  openAPC  
 albatrOSS

# “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](http://www.osbf.de))  
[richard.seibt@osbf.de](mailto:richard.seibt@osbf.de)

\* Titel einer Studie der JMP Securities, San Francisco, USA, June 2006. Auf Anfrage für OSBF Mitglieder kostenlos erhältlich