

Wie kann man mit Open Source Software Geld verdienen?

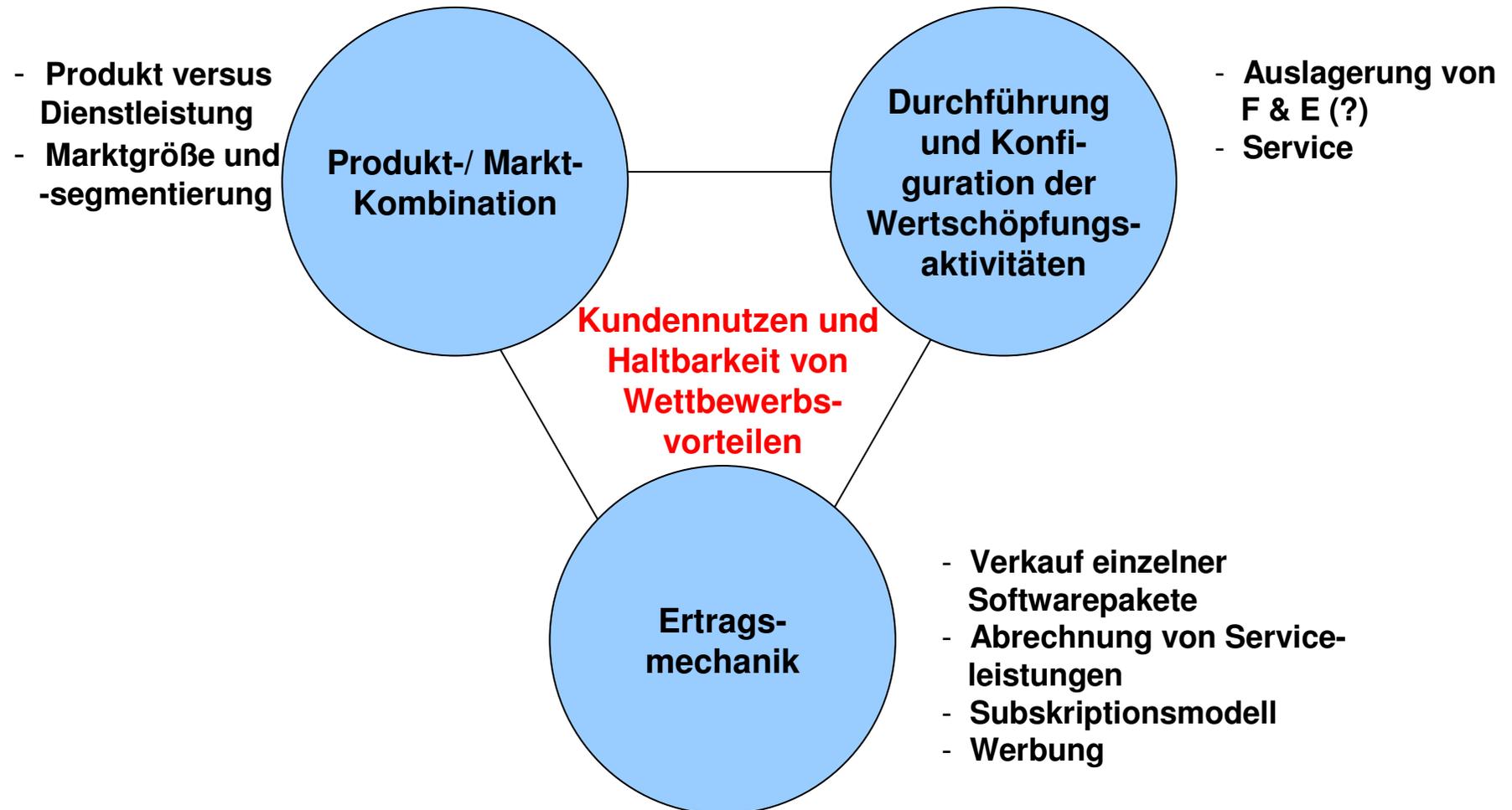


Dodo zu Knyphausen-Aufseß

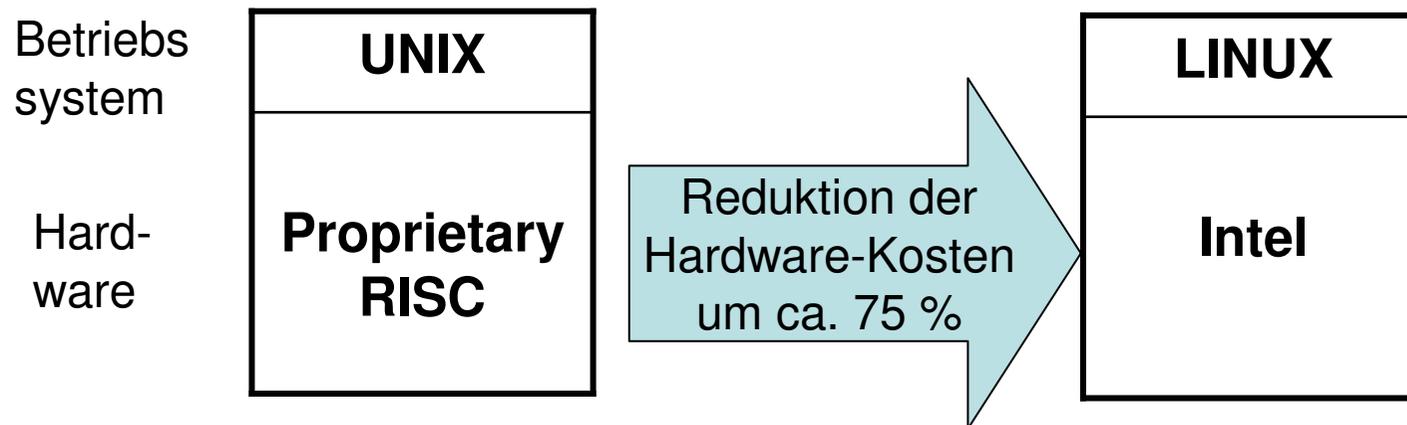
„Open Source“-Konferenz des
Münchener Kreises, Februar 2004



Elemente von „Geschäftsmodellen“



Value Proposition



Voraussetzungen:

- Hohe Produktqualität
- Zertifizierung

Quelle: Credit Suisse First Boston

Patente zur Absicherung von Wettbewerbsvorteilen? Reaktionen der Community auf Patentanträge von Red Hat

- *„It reminds me of how MS came along in the very early days with dirt cheap prices and was basically the savior of the microcomputer world.“*
- *„Folks... Red Hat will stay a supporter of the open and free just as long as it's profitable for them to do so.“*
- *„They are a publicly traded company with a duty to maximize shareholder value. If you think that means giving things away they could be charging money for, think again.“*
- *„Red Hat has been proving time and time again that the bottom line matters more than free/open software. They're not true believers, and their work is sloppy. Stop supporting them and they might change their behaviour.“*

Quelle: www.Slashdot.org

OSS-Geschäftsmodelle

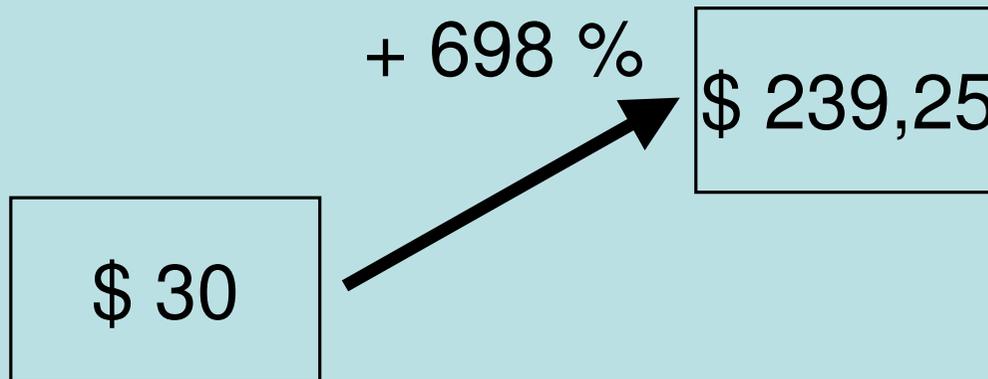
Geschäftsmodell	Beschreibung	Beispiele
„Support Seller“	Auf Basis bestehender Open Source-Software werden Dienstleistungen wie Distribution, Support, Weiterentwicklung, Schulung und Beratung angeboten.	Red Hat, SuSE
„Loss Leader“	Zunächst werden Vorab- oder Lightversionen eines Programmes als Open Source-Software angeboten, was häufig zu operativen Verlusten führt, die dann aber breitere Anwenderschichten erreichen und somit eine größere Verbreitung haben. Ergebnisse werden in solchen Fällen meist erst mit der Nachfolgeversion erzielt.	Netscape
„Widget Frosting“	Industrieverwandte Unternehmen, wie z.B. Computer-Hardware-Unternehmen, benutzen Open-Source-Modelle als Enabler-Software (z.B. Druckertreiber und Betriebssystem-Schnittstellen).	Silicon Graphics/Samba
„Accessorizing“	Unternehmen erwirtschaften Umsatz mit dem Verkauf von Produkten, die mit OSS zusammenhängen, wie z.B. Trainingsbücher, CD-ROMs und Computer Hardware Peripherie.	O'Reilly Ass., SSC
...		

Quelle: Open Source Initiative

„VA is the mother of all price pops.“



Börsengang am 8. Dezember 1999



Höchster prozentualer Anstieg
der Ersttagsnotierung aller Zeiten !!

„VA is the mother of all price pops.“

Geschäftsmodell (zum Zeitpunkt des IPO):

„We are a leading provider of Linux-based solutions, integrating systems, software and services.

...

We offer a single point of contact for all Linux-based product, service and support needs. Our broad-based technical expertise in system and software design enables us to provide high-quality Linux-based solutions.“

- Systems
- Software
- Services
- Internet Operations

Quelle: Börsenprospekt

Auch Red Hat's Börsengang war spektakulär



Red Hat shares triple in IPO

Last modified: August 11, 1999, 3:45 PM PDT By [Stephen Shankland](#)
Staff Writer, CNET News.com

update The initial public stock offering for Linux software maker Red Hat exploded today as share prices tripled in value, closing at 52.06.

Red Hat shares, trading under the symbol RHAT, were priced initially at 14 but quickly began to climb. The success of the first day gives the company a capital value of around \$3 billion. ...

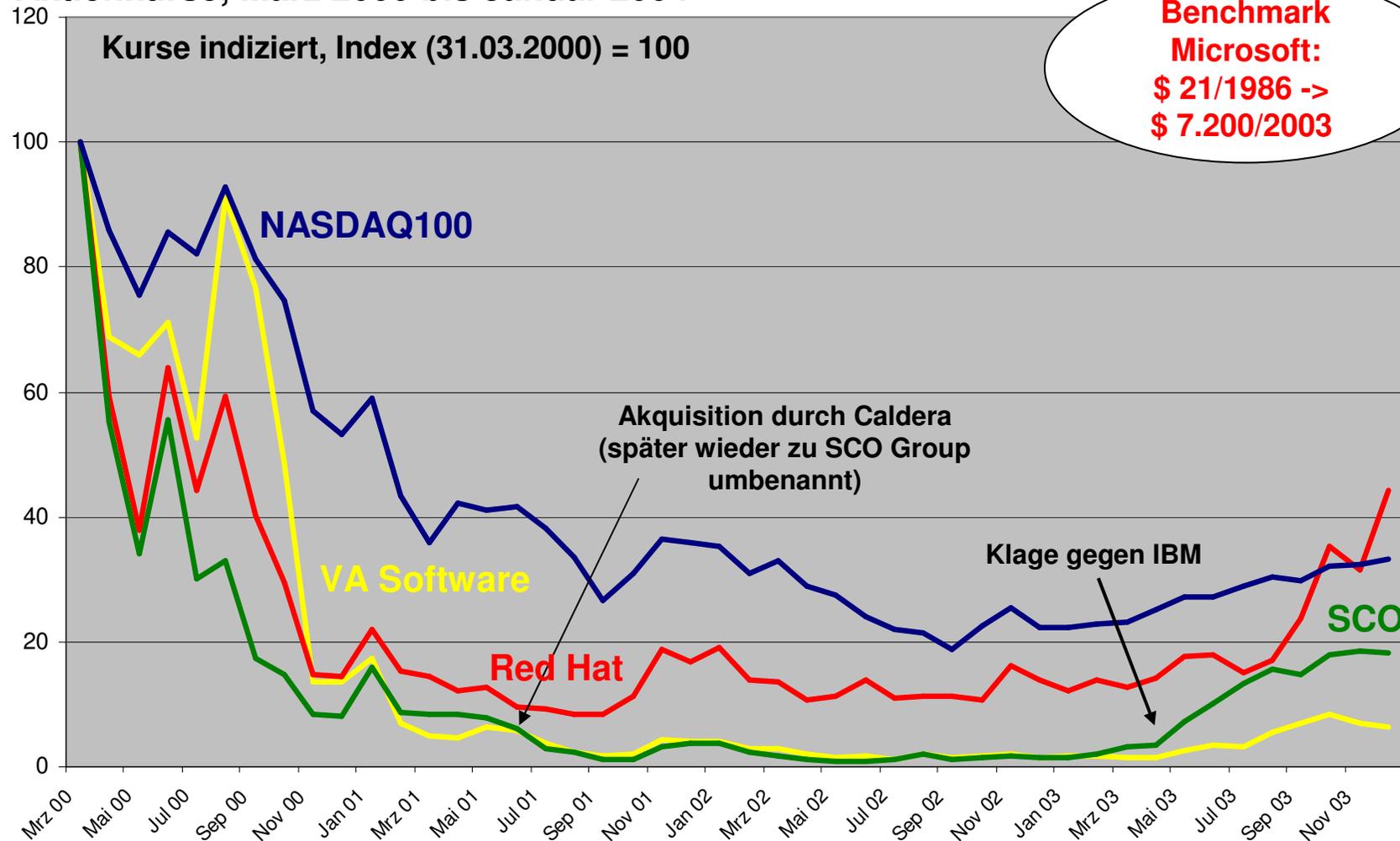
Auch Red Hat's Börsengang war spektakulär

Geschäftsmodell (zum Zeitpunkt des IPO):

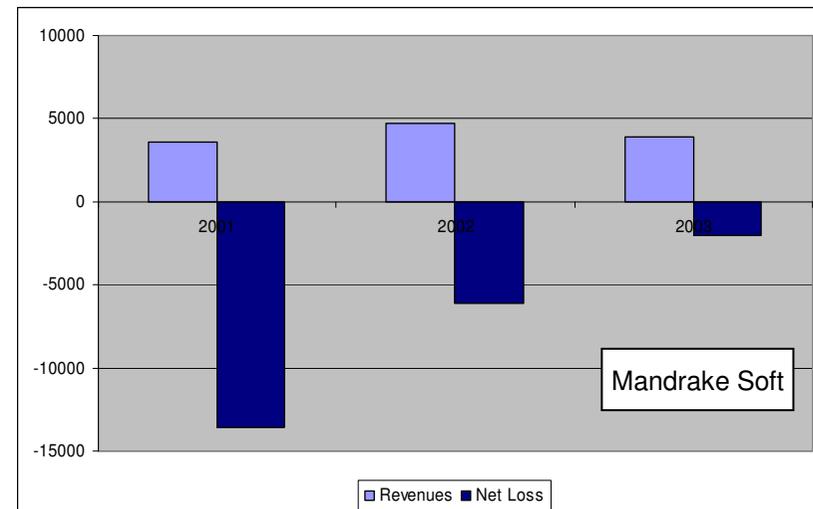
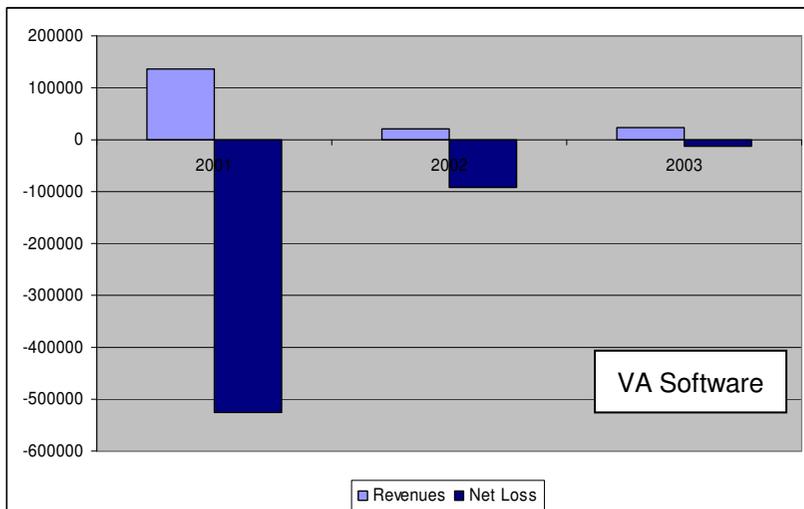
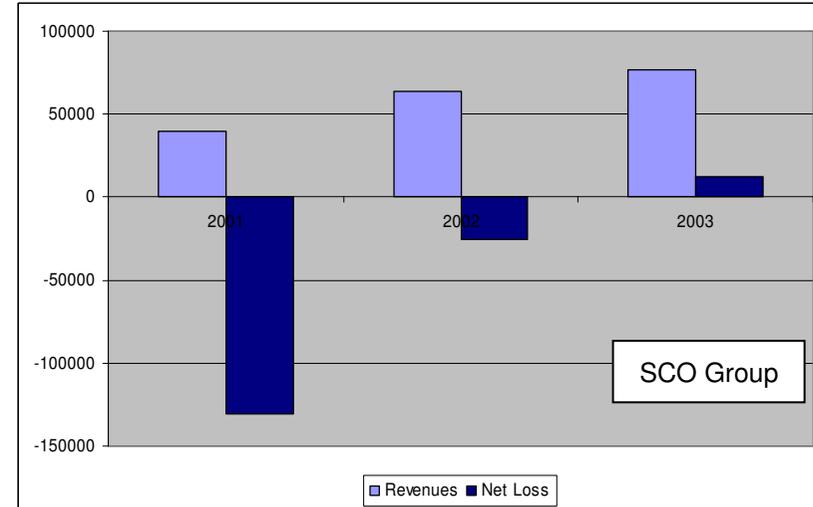
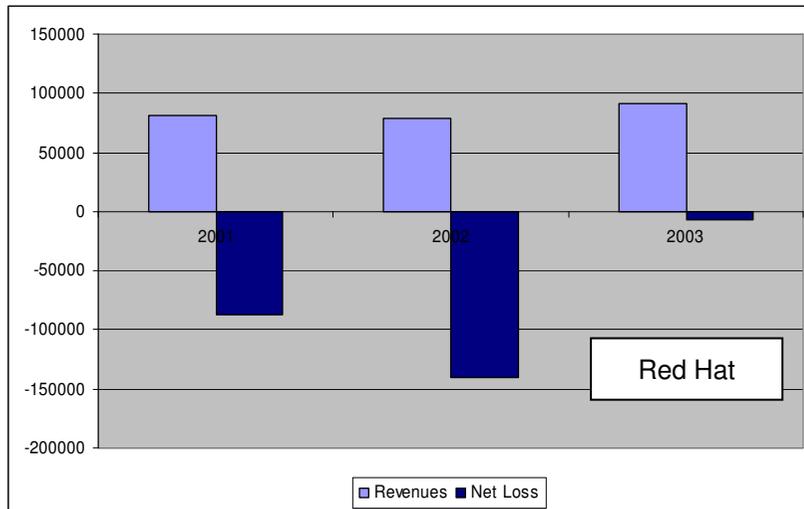
“We are a **leading developer and provider of open source software and services**, including the Red Hat Linux operating system. **Our Web site, REDHAT.COM, is a leading online source of information and news about open source software and one of the largest online communities of open source software users and developers.** In addition to offering extensive content for the open source community, REDHAT.COM serves as an important forum for open source software development and offers software downloads and a shopping site. **Our broad range of professional services includes technical support, training and education, custom development, consulting and hardware certification.** We are committed to serving the interests and needs of open source software users and developers and to sharing all of our product developments with the open source community.” Quelle: Börsenprospekt

Sehr erfolgreich waren die kommerziellen OSS-Anbieter bislang nicht

Aktienkurse, März 2000 bis Januar 2004



Auch operativ sind die OSS-Firmen bislang wenig erfolgreich



Quelle: Geschäftsberichte

Wie (ehemalige) OSS-Unternehmen sich derzeit aufgestellt haben (1)

Unternehmen	Gründung	IPO	Entwicklung & Geschäftsmodell
	1993	1999	<ul style="list-style-type: none"> • Verstärkte Konzentration auf Geschäftskunden • Übergang auf Subskriptionsmodell im August 2002 • Marktanteil 2002 bei ca. 70 %
VA Software	1995	1999	<ul style="list-style-type: none"> • Das Server-Geschäft wurde aufgegeben (Sommer 01), „Linux“ wurde aus dem Namen gestrichen (Dez. 01) • Hauptprodukt ist nunmehr SourceForge (Enterprise Edition), eine proprietäre Software für IT-Professionals und Software Engineering-Firmen zur Unterstützung von Anwendungsentwicklungen • Verbindung zur OSS-Community nur noch über OSDN, ein Netzwerk von WebSites für OSS-Entwickler (Einnahmen durch Verkauf von Werbefenstern)

Wie (ehemalige) OSS-Unternehmen sich derzeit aufgestellt haben (2)

Unternehmen	Ge-gründet	IPO	Entwicklung & Geschäftsmodell
	1998	2000	<ul style="list-style-type: none"> • 2001 durch Caldera übernommen, später wieder zu SCO Group umbenannt • Drei Geschäftsfelder: a) SCOSource als IP-Lizenzierungsprogramm (Source License Deals und Right to Use License Deals); b) Unix-basierte Betriebssysteme (OpenServer, UnixWare); c) SCOX als technologische Basis einer Web Services-Strategie • Unternehmen hat sich von einem OS-basierten Geschäftsmodell verabschiedet und ist durch Patentklagen zum „Feind“ der OSS-Community geworden • Deutsche Bank bewertet SCO als „Call Option“
Man-drake	1998	2001	<ul style="list-style-type: none"> • Linux-Distribution in mehr als 40 Sprachen, sehr stark auch auf die Bedürfnisse von Desktop-Usern fokussiert (mehr als 2300 Anwendungen); dazu Offline- (Consulting, Education, Support) und Online-Services (e-support, Club) • Refokussierung auf Kerngeschäfte im April 2001 • Anfang 2003 Eröffnung eines „Redressement Judiciaire“-Prozesses (entspricht CH.11-Prozess); aktuell wieder profitabel

Wie (ehemalige) OSS-Unternehmen sich derzeit aufgestellt haben (3)

Unternehmen	Ge-gründet	IPO	Entwicklung & Geschäftsmodell
	1992	-	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen konzentriert sich stärker als früher auf Firmenkunden und Kommunen und bietet Konzeption und Implementierung von OS-IT-Infrastrukturen, Internetanbindungen, Sicherheitskonzepten und Datenmanagement • Pflege der SUSE Enterprise-Server über einen garantierten Zeitraum mit standardisiertem Supportangebot • 2003 Übernahme durch Novell; Einbindung in die Novell-Service- und Vertriebsstruktur; Name SuSE bleibt erhalten
	1992	-	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsmodell ähnlich wie Red Hat und SuSE • Fokussiert auf Enterprise-Computing in asiatisch-pazifischen Märkten • Im August 2002 Verkauf des Kerngeschäfts an das japanische Softwareunternehmen Software Research Ass.

Zusammenfassung

- (1) Der Markt für Open Source Software wächst vor allem im Enterprise-Segment rasant, das absolute Marktvolumen bleibt im Vergleich zum Markt für proprietäre Software aber zunächst sehr gering.
- (2) Im Enterprise-Segment ist zunehmend eine attraktive Value Proposition gegeben.
- (3) Bislang hat keines der OSS-Unternehmen wirklich Geld verdient.
- (4) Auch in absehbarer Zukunft werden nur wenige Unternehmen nachhaltig profitabel arbeiten können.
- (5) Investments sind gegenwärtig durch die unklare IP-Situation mit hohem Risiko verbunden.