

# Vom Projekt zum Produkt

Geschäftsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten von  
Open Source Software im Kurzportrait zwischen  
Community und Businesswelt

Ingo von Thielau <von.thielau@bytemine.net>



Entwicklungsmanufaktur für innovative Lösungen

# Fahrplan

- Worum es hier nicht geht
- Was ist ein Produkt? / Eignung von Software
- Konsequenzen aus dem Produktcharakter
- Produktausprägungen und -granularität
- Aller Anfang ist schwer – Das erste Geld
- Und wie geht's weiter – Geschäftsformen
- Produktkauf aus Kundensicht

# Worum es hier nicht geht

- Unterschiede und Konsequenzen von OSS Lizenzen
- Vor- und Nachteile von OSS Software
- Open Source vs. Free Software
- OSS / FS vs. proprietäre Software
  
- Dies ist keine Beratung, Meinung oder Anleitung ;)

# Was ist ein Produkt?

- Code alleine macht noch kein Produkt
- Produktversprechen
- Zusicherung von Eigenschaften
- Verbindlichkeit durch Definition
- Preisschild
- Bezugsquelle / Anbieter
- ...

# Konsequenzen aus dem Produktcharakter

- Juristischer Rahmen – Firmengründung
- Mache ich alles alleine? - Die Personalfrage
  - Entwicklung
  - Dokumentation
  - Supportanfragen
  - 'Administration'
  - Vertrieb
  - Marketing
  - ...

# Eignung von Software

- Je nach Fall gilt es abzuwägen
  - Speziallösungen
  - Die revolutionäre Idee
  - Bibliotheken
  - Glue Code
  - ...
- Evtl. Service statt Produkt
  - 'Projekt-Produkte' als Hybrid
  - Gut, um Gefühl für Bedarf zu bekommen

# Produktausprägungen und -granularität

- Editionen / Feature-Sets
- Pluggable Architecture – evtl. Open Core
- Zugang zu getesteten Binaries und Updates
- Lizenzmechanismen
  
- Zusatzangebote
  - Support / SLAs
  - Betrieb / Wartung
  - Consulting / Anpassung

# Aller Anfang ist schwer – Das erste Geld

- Die eigene Tasche
- Bankkredite
- Investoren
- Crowdfunding
- Über Firma als Angestellter
- Vertrieb
  
- Überzeugungsarbeit und Kompromisse sind Begleiter



# Und wie geht's weiter? - Geschäftsformen

- Klassisches Lizenzgeschäft
- Weit verbreitet: Die Subskription
  - Oft Kombination aus Software und Dienstleistungen
- Ziel: kontinuierlicher Geldfluss zur Finanzierung
- Direktgeschäft
- Vertriebspartner / Channel

# Produktkauf aus Kundensicht

- Produktversprechen
- Verantwortungskette / Compliance
  - Insb. Haftung und Versicherung
- Sicherung des betrieblichen Ablaufs
  - Support etc.
- Eigenentwicklung zu komplex / teuer
- Sicherung der Entwicklung durch Beteiligung

# Die berühmte (fast) letzte Seite

- Fragen fragen...

# Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

bytemine GmbH

Im Technologiepark 4  
26129 Oldenburg

info@bytemine.net  
www.bytemine.net

+49-441-30919769

