



The logo for Open-Xchange, consisting of the letters 'OX' in a bold, blue, sans-serif font. The 'O' is a square with a white center, and the 'X' is a simple, bold letter.

keep in touch

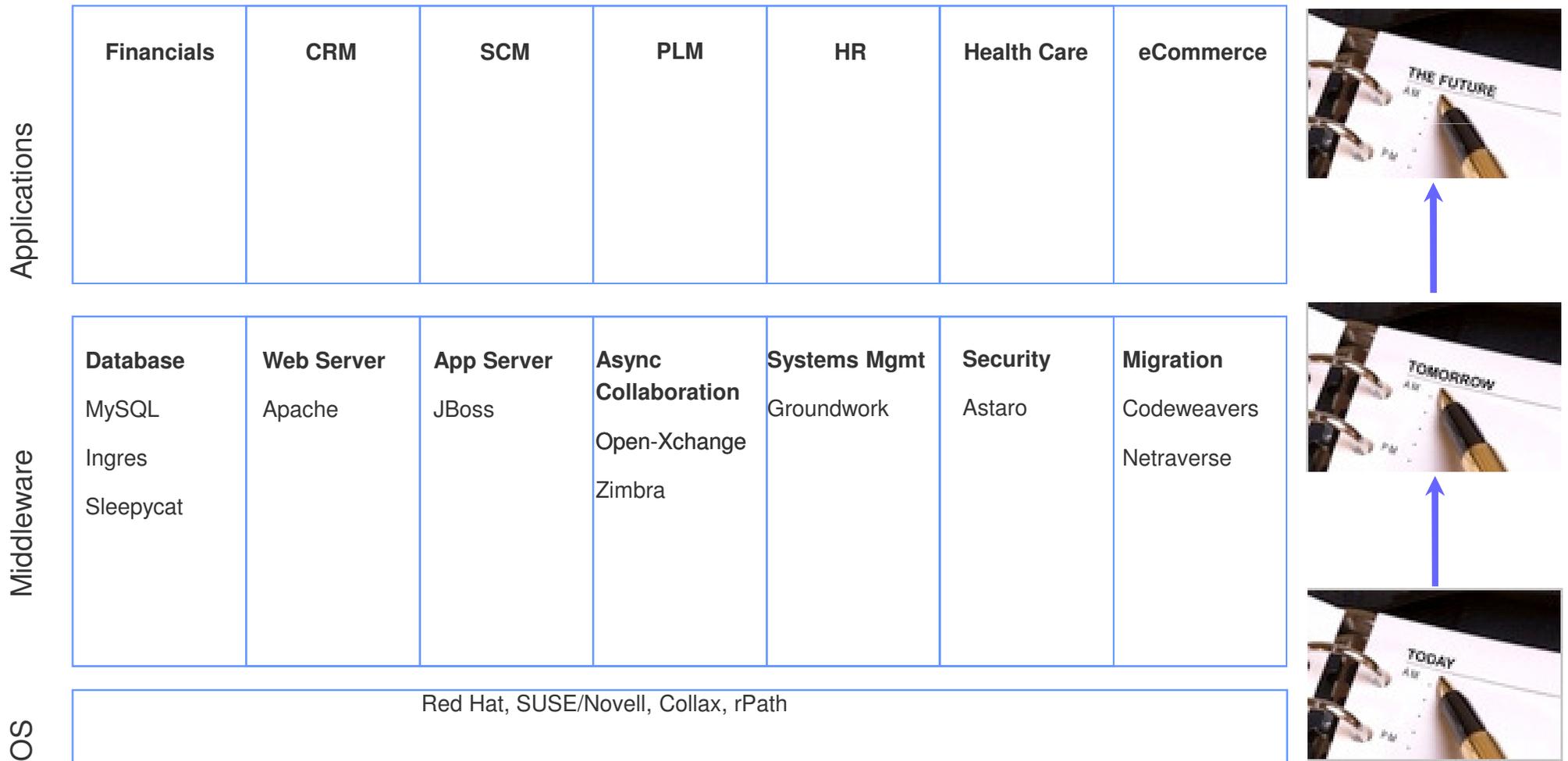
OPEN·XCHANGE®

Open Source ermöglicht „Software as a Service“ und bekommt ein Geschäftsmodell (mehr)

Münchener Kreis 25.10.2007

Rafael Laguna de la Vera, Chairman of the Board, Open-Xchange, Inc.

Erfolg von Open Source Software vor allem bei Commodities / „Handelswaren“*



Quelle: Sterne Co. LLC

© 2007 Ratael Laguna de la Vera



keep in touch OPEN·XCHANGE®

*Handelswaren sind Güter bzw. Waren, deren Marktwert nicht durch das Nutzungsrecht ihres Eigentümers, sondern durch ihr Verkaufsrecht entstehen. Quelle: Wikipedia.de

Open Source Software Geschäftsmodelle



1. Open Source Consortium Model -> **Strategisch**
 - Apache Foundation, Eclipse Foundation, Linux Kernel, OpenHealthCare Framework, Topcased (Airbus Industries)
2. Open Source Community Model -> **Sozialer Graph**
 - Drupal (Community-Sites), RedHat, SuSE Linux, Zend (PHP)
3. Open Source Marketing Model -> **Taktisch**
 - Alfresco, Compiere, MySQL, Open-Xchange, Sugar CRM
4. Open Source Exploitation Model -> **Opportunistisch**
 - 1&1, Apple, Google, Mobiltelefon & Set-Top Boxen Hersteller, TomTom, Yahoo
5. Open Source Software as a Service Model -> **Integriert**
 - Open-Xchange, Socialtext, Sugar CRM, Zimbra

Quellen: 1-3 Richard Seibt, 09.11.2006 LiSoG Vortrag,
4-5 RL, 1-3 RL edits

Open Source Consortium Model

- 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
- Grundvoraussetzung: Entwicklungsprozess und -baukasten, Governance Modell, Lizenzmodell, Geistiges Eigentum, Geschäftsmodell, Wartungs- und Supportmodell



© 2007 Ratael Laguna de la Vera

Quelle: Richard Seibt, 09.11.2006 LiSoG Vortrag, RL edits 25.10.2007

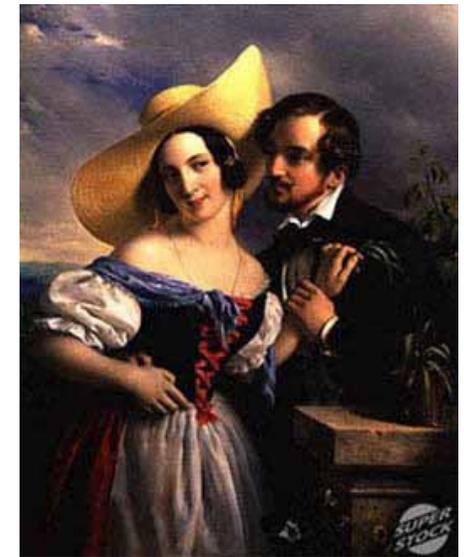
Open Source Community Model



- Entwicklung übernimmt fast vollständig die Community, grenz- und kulturüberschreitend
- Maintainer-Modell – Leistung zählt – die besten Entwickler haben „Jünger“, „wohlwollende Diktatur“ des Maintainers
- Zwei Versionen – Community (free) und Enterprise (fee)
- Wartungsabonnement und Supportverträge
- Vorteil für Anbieter: Geringere Kosten für Entwicklung, QA und Marketing und Vertrieb, schnelles Umsatzwachstum, weltweite Verfügbarkeit des Angebotes, disruptiv gegen andere Anbieter
- Vorteil für Nutzer: Offene Standards, geringere Kosten, bessere Qualität, Innovation, Unabhängigkeit, höher technische und organisatorische Fähigkeiten und Motivation der Mitarbeiter

Open Source Marketing Model

- Entwicklung übernimmt fast vollständig die Open Source Firma – Schwerpunkt liegt auf schneller Verbreitung des Produkts
- Nutzt Community für Lokalisierung, QA, Fehlerbehebung, funktionale Erweiterungen auf Basis eines Frameworks über API's
- Zwei Versionen – Community (free) und Enterprise (fee)
- Wartungsabonnement und Supportverträge
- Vorteil für Anbieter: Geringere Kosten für QA, Marketing und Vertrieb, schnelles Wachstum der Nutzeranzahl, weltweite Verfügbarkeit des Angebotes, disruptiv für andere Anbieter
- Vorteil für Nutzer: Offene Standards, geringere Kosten, bessere Qualität, Innovation, Unabhängigkeit



© 2007 Rafael Laguna de la Vera

Quelle: Richard Seibt, 09.11.2006 LiSoG Vortrag, RL edits 25.10.2007



Open Source Exploitation Model

- Grundsätzlich zwei Exploiter-Typen:
 - § Service-Anbieter und (Hardware-)Hersteller von Produkten
 - § Service: Erster Schritt ist üblicherweise die Kombination, Integration und Anpassung von existierender Open Source Software zu einem Service, z.B. eMail, Webhosting, Suchdienst
 - § Produkt: Einsatz von Open Source in nicht-differenzierenden Bereichen (Betriebssystem, Datenbank)
- Rückfluss in Community, manchmal erst nach Druck
- Vorteil für Anbieter: Niedrige Kosten für Entwicklung, QA
- Vorteil für Kunden: Billigere und bessere Services und Produkte

Open Source SaaS Model

- Hersteller der Open Source Software wird Teil des „Exploitation“ Modells, verdient am Service
- Entweder durch eigenes Anbieten (Sugar CRM) oder durch Bereitstellung der Software und Partizipation an den damit erzielten Umsätzen (Open-Xchange mit 1&1)
- Passt technisch sehr gut zusammen da Hostler bereits Open Source fast ausschließlich einsetzen, schon „Exploiter“ sind
- Vorteile für Anbieter: Zusätzliche Umsatzquelle
- Vorteile für Service-Provider: Muss Integration, QA und Pflege nicht (mehr) selber machen
- Vorteile für Kunden: Wesentlich geringere Kosten, Offene Standards



Open Source Software Geschäftsmodelle



1. Open Source Consortium Model -> **Strategisch**
 - Apache Foundation, Eclipse Foundation, Linux Kernel, OpenHealthCare Framework, Topcased (Airbus Industries)
2. Open Source Community Model -> **Sozialer Graph**
 - Drupal (Community-Sites), RedHat, SuSE Linux, Zend (PHP)
3. Open Source Marketing Model -> **Taktisch**
 - Alfresco, Compiere, MySQL, Open-Xchange, Sugar CRM
4. Open Source Exploitation Model -> **Opportunistisch**
 - 1&1, Apple, Google, Mobiltelefon & Set-Top Boxen Hersteller, TomTom, Yahoo
5. Open Source Software as a Service Model -> **Integriert**
 - Open-Xchange, Socialtext, Sugar CRM, Zimbra

Quellen: 1-3 Richard Seibt, 09.11.2007 LiSoG Vortrag,
4-5 RL

Open Source SaaS Beispiel: Open-Xchange



© 2007 Rafael Laguna de la Vera

Anwender ersticken im Informationsüberfluss

- Um dem Herr zu werden wird Funktionalität jenseits von eMail benötigt: Groupware & Collaboration

§ Kalender, Adressbuch, Aufgaben, Dokumente, Mobil, Push, Team...

- Diese darf jedoch nicht 1.000 EUR pro Nutzer und Jahr kosten

§ doch leider tut es das häufig, ohne das dem Nutzer und oft den Firmen dies wirklich bewusst ist

- Muss betriebssicher und kontrolliert sein

§ SPAM, Virus, Wurm

§ Backup und Recovery

§ rechtliche Sicherheit

- SaaS spart bei (mobiler) Groupware und eMail bis zu 90% der Kosten



Service Provider müssen kostengünstig anbieten und sind im Wettbewerb mit Google und Microsoft

- **Hoster heute**

- § Wettbewerbsfähig, wenn Open Source eingesetzt wird („Exploiter“)
- § Breite Kundenbasis
- § Zwischen zwei Fronten: Web Firmen (auch „Exploiter“) und Softwareanbieter

- **Wettbewerbsstrategie mit SaaS**

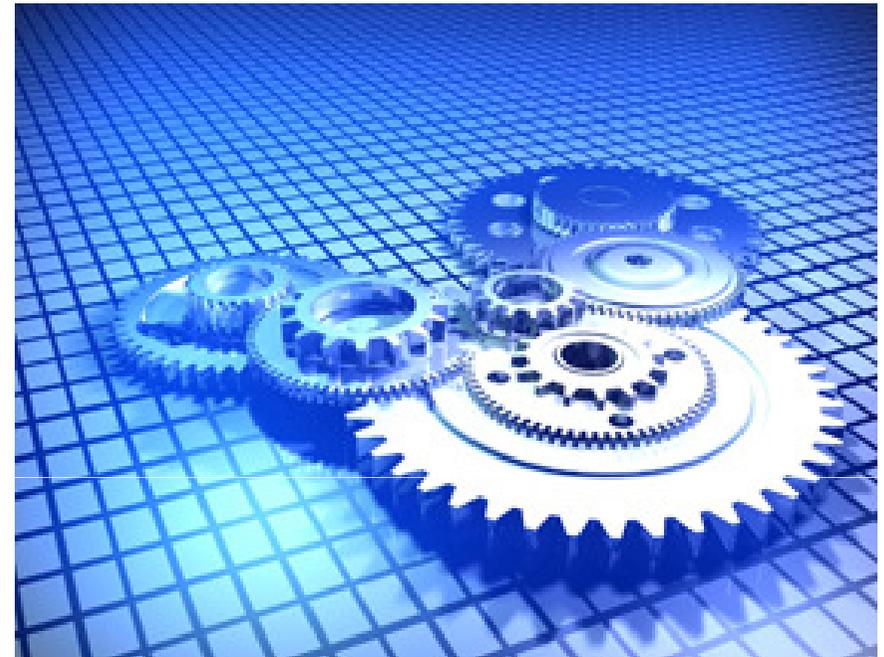
- § Vom Technologie-Anbieter zum Service Provider entwickeln
- § Dazu werden Anwendungen benötigt, die der DNA des Hosters entsprechen
 - § Müssen sich in existierende Infrastruktur, Geschäftsprozesse und technischen Abläufe integrieren
 - § Muss ein flexibles Lizenz- und Wartungsmodell bieten
 - § Endkunden-Preis muss disruptiv sein können



© 2007 Ratael Laguna de la Vera

Open-Xchange: der SaaS Pitch

Funktionalität
Integration
Skalierbarkeit
Geschäftsmodell



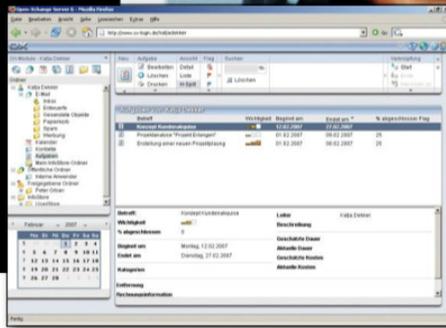
- § Einfache Bedienung
- § Volle Outlook-Unterstützung
- § Durch und durch Open Source und Linux / LAMP / Java basiert
- § Echtes SaaS: Multi-Domain/Multi-Mandanten-Fähigkeit, delegierte Administration
- § Volle Integration in bestehende Infrastruktur
- § Hohe Skalierbarkeit durch vertikale und horizontale Skalierung sowie zustandslose Cluster
- § Integration in bestehende Zuteilungs- und Abrechnungsprozesse
- § Flexibles Lizenzmodell für disruptive Angebote
- § Schnelle Implementation und Integration

1&1 MailXchange - Open Source SaaS

1&1 MailXchange

**Organisiert Ihren
Arbeitsalltag perfekt.**

1&1 MailXchange bietet jedem Nutzer den perfekten Überblick über Termine, Kontakte, Aufgaben und Dokumente. Seine besonderen Stärken spielt es bei der Zusammenarbeit im Team aus.



Aufgaben ... hat man per 1&1 MailXchange immer und überall bequem im Überblick.

→ **Kalender**

Welches Team trifft sich wann, wo, wie lange? Der Kalender vereinfacht das Koordinieren von komplexen Gruppen-terminen: Free-Busy-Informationen zeigen sowohl die Verfügbarkeit von Teilnehmern als auch von Ressourcen wie Konferenzräumen. 1&1 MailXchange findet die nächsten freien Termine nach vom Nutzer eingegebenen Kriterien. Und die Teamansicht gibt einen Überblick über alle Termine des Teams an einem bestimmten Tag mit allen notwendigen Detailinformationen.

→ **Kontakte**

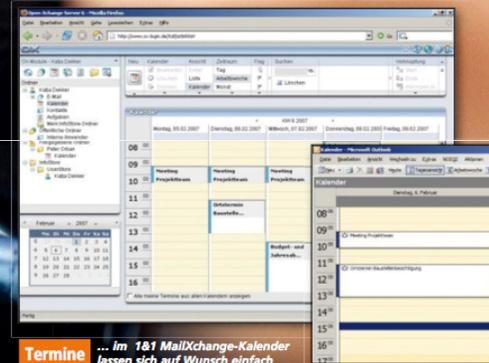
Wer ist der Ansprechpartner in Firma X? Wer hat zuletzt mit Frau Y aus dem Einkauf in Firma Z gesprochen? Eine Mailingaktion an die Top-100-Kunden vorbereiten? Eine Lösung für alle Aufgaben: Die Kontaktverwaltung von 1&1 MailXchange. Und das Beste ist: Kontakte, die untereinander in Beziehung stehen, lassen sich per Mausclick einfach miteinander verknüpfen.

→ **Aufgaben**

Listensichten (Projekt-Aufgaben, delegierte Aufgaben etc.) helfen, Aufgaben schnell zu sortieren und zu priorisieren.

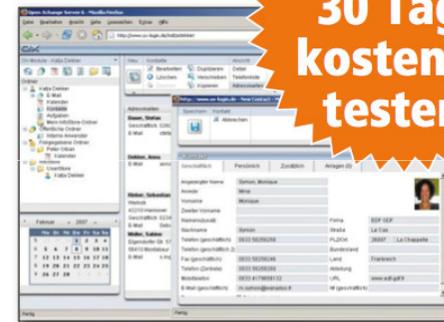
→ **Dokumentenablage (Infostore)**

Wie kommt man auf einer Messe im Ausland an eine bestimmte Datei heran? Wer hat Dokument XY gerade in Bearbeitung? Bisher waren dafür oft teure Dokumentenmanagement-Systeme erforderlich... Der Infostore von 1&1 MailXchange erleichtert das flexible Arbeiten mit Dokumenten: Von der Ablage im übersichtlichen Ordnersystem und der Vergabe spezieller Zugriffsrechte bis hin zu cleveren Such- und Verknüpfungsoptionen (Smart-Links). Zu jedem Dokument können Kommentare hinterlegt werden, außerdem wird die Dokumentenhistorie gespeichert.



Termine ... im 1&1 MailXchange-Kalender lassen sich auf Wunsch einfach per Mausclick mit einem Outlook-Kalender synchronisieren.

Die günstige Alternative zu Microsoft Exchange:
30 Tage kostenlos testen!



Kontakte ... lassen sich komfortabel anlegen und verwalten und auf Wunsch sogar mit anderen Inhalten verknüpfen.

Neu von 1&1



* 1&1 MailXchange 30 Tage kostenlos testen, Kündigung innerhalb der ersten 30 Tage jederzeit möglich, danach z.B. 1&1 MailXchange S für nur 4,99 €/Monat. Die übliche Einrichtungsgebühr von 5,95 € entfällt. Mindestvertragslaufzeit 12 Monate. Preise inkl. MwSt.

Deutschland: **0 180/500-1535** (14 ct/Min.)
Österreich: **0 800/100-668** (zum Nulltarif)

www.1und1.de/mail

1&1

© 2007 Ratafel Laguna de la Vera

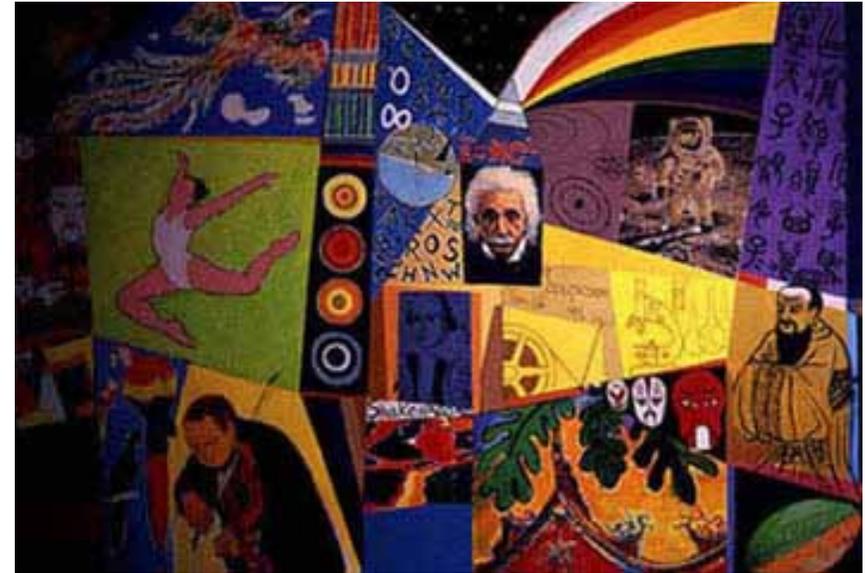


keep in touch

OPEN-XCHANGE

Open Source und SaaS - Fazit

- Open Source ist die **Grundlage** von **kostengünstigem SaaS**
- Open Source basierte SaaS Anwendungen haben es **leichter** bei Hostern
- Besonders attraktiv auf der „mittleren Etage des Software-Stacks“, Middleware und horizontale Anwendungen wie **CRM, Groupware, Security, Wiki's** - zukünftig auch vertikale Anwendungen
- Kosteneinsparungsmöglichkeiten durch die Kombination von Open Source und SaaS für Anwender im Bereich von 90% -> **disruptiv**
- Für Anbieter von Open-Source Software, Hosting und System-Dienstleistungen ein **neuer „Weg in den Markt“**





keep in touch

OPEN·XCHANGE[®]

Open-Xchange Inc.

303 South Broadway, Tarrytown, New York 10591

Tel: +1 914 332 5720

E-mail: info@open-xchange.com

Website: www.open-xchange.com

Open-Xchange GmbH

Maxfeldstraße 9, D-90409 Nürnberg

Tel:+49 (0) 911 180 1404

Martinstr. 41, 57462 Olpe

Tel: +49 (0) 2761 8385 0