

Gastreferat - Uni Bern
IT Geschäftsmodelle



Nicolas Christener

CEO

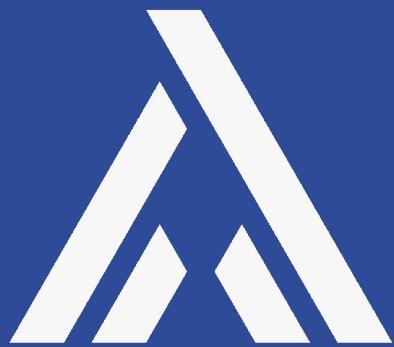
Adfinis

📍 Bern, Switzerland

✉️ nicolas.christener@adfinis.com

in linkedin.com/in/christener





Adfinis

Plan. Innovatively | Build. Sustainably | Run. Resiliently

Potential. Unlocked

Über Adfinis



Überblick über die verbreitetsten IT-Geschäftsmodelle



Software





Proprietär (Closed Source)

- › **Nutzungsrecht** durch Erwerb einer **Lizenz**
- › Meist kein Zugriff auf Source Code
- › Oft nur minimale Supportleistungen im Lizenzumfang
- › Abhängigkeit (**Vendor Lock-In**) zwischen Anbieter und Käufer

Teiloffen (Open Core)

- › **Nutzungsrecht, Support** und Einsicht in **Teile des Source Codes**
- › Erwerb einer **Lizenz oder Subscription**
- › **Verringerte Abhängigkeit** zwischen Anbieter und Käufer - Teil der Funktionen nur gegen Bezahlung

Offen (Open Source)

- › Recht zur **Nutzung, Veränderung** und **Weitergabe** der Software
- › Erwerb einer **Subscription**, welche meist Supportleistungen und Updates enthält
- › **Minimale Abhängigkeit** zwischen Anbieter und Käufer
- › **Wettbewerb** unter Anbietern möglich



Hardware





Proprietär (Closed Hardware)

- › Baupläne und oft auch Firmware sind Firmengeheimnis
- › Modifikationen nicht möglich
- › Innere Vorgänge nicht bekannt - Audit bezüglich Backdoors oder geplanter Obsoleszenz schwierig
- › Black Box



Offen (Open Hardware)

- › Hardware Design und auch Firmware sind offen zugänglich
- › Nachbau und/oder Modifikation möglich
- › Transparenz über die inneren Vorgänge - verhindert Backdoor oder geplante Obsoleszenz



Service





Proprietär und ...as a Service

- › Dienstleistung/Produkt wird als **Service aus der Cloud** bezogen
- › Nutzungsrecht gegen Gebühr
- › **Kein Zugriff auf Source Code**
- › Abhängigkeit (**Vendor Lock-In**) zwischen Anbieter und Käufer
- › Nur ein Anbieter für eine bestimmte Lösung - Preisdiktat möglich

Offen und ...as a Service

- › Dienstleistung/Produkt wird als Service aus der Cloud bezogen
- › **Zugriff auf den Source Code**
- › On-Premise Betrieb möglich
- › Minimale Abhängigkeit zwischen Anbieter und Käufer
- › Wettbewerb unter Anbietern möglich

zoom

Dropbox

Nextcloud

m



Proprietär und Self-Hosted

- › Dienstleistung/Produkt wird in der **eigenen IT-Umgebung** betrieben
- › Nutzungsrecht gegen Gebühr
- › **Kein Zugriff auf Source Code**
- › **Eigene Datenhaltung (Privacy)**
- › Abhängigkeit (Vendor Lock-In) zwischen Anbieter und Käufer

Offen und Self-Hosted

- › Dienstleistung/Produkt wird in der **eigenen IT-Umgebung** betrieben
- › **Zugriff auf den Source Code**
- › Minimale Abhängigkeit zwischen Anbieter und Käufer
- › **Wettbewerb unter Anbietern** möglich

SAP **ORACLE**

 **Nextcloud** 

Dienstleister





Produkthersteller

- › Entwicklung eines eigenen Produktes
- › Ziel: **einmal entwickeln - vielfach verkaufen**
- › Fokus auf Produkte, die wiederkehrende Einnahmen generieren (ARR)
- › Oft ist ein **Börsengang** das Ziel (IPO)

System Integrator

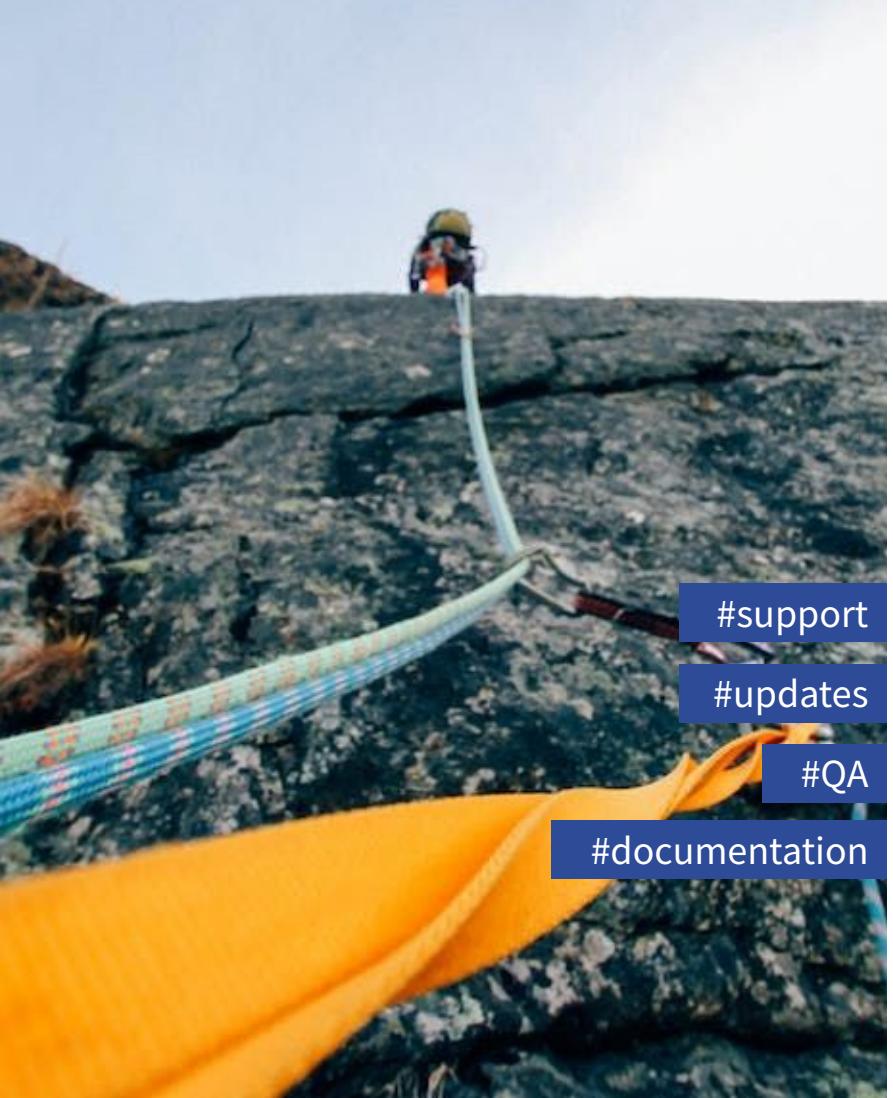
- › Aufbau von **Expertise zu bestimmten Produkten**
- › Unterstützung von Kunden in Projekten zur **Planung, Einführung und dem Betrieb**
- › Jedes Projekt muss **einzelnen gewonnen werden** - wenig(er) ARR im Vergleich zu Produktherstellern



Warum für Open Source bezahlen?



Ein funktionierendes Geschäftsmodell



Warum für Open Source bezahlen?

- › Open Source Subscription Modelle umfassen mehr als lediglich den Source Code
- › Oft werden z.B. einfache **Updates**, Zugang zu **Dokumentationen** und Best Practices sowie **Support** in den Subscriptions gebündelt
- › Bezahlte Open Source Lösungen werden oft mit dem Label “Enterprise” versehen

Weniger Risiko

- › Die freiwillige Community bietet oft auch Support an, aber z.B. keine **verbindlichen Reaktionszeiten**
- › Enterprise Versionen werden zudem von den Herstellern **intensiv getestet (QA)** bevor sie als Update bei den Kunden ankommen

Beispiel

- › Open Shift Container Plattform bei [CONCORDIA](#)



Wie funktioniert das im konkreten Fall?



Perspektive eines **Herstellers** (z.B. Red Hat)

- › Verkauf von Subscriptions / Lizenzen
 - › Angebot ist eine Kombination aus Support, Qualitätssicherung und Garantien
 - › Je nach Businessmodell (Open Core) weiter Funktionen, die v.a. für Enterprises relevant sind
 - › Angebot in Marketplaces (z.B. in einer public Cloud Umgebung wie Azure, AWS, ...)
- › Professional Services
 - › Consulting durch Mitarbeitende des Herstellers
- › Trainings & Zertifizierungen
 - › Trainings und Zertifizierungsprogramme für die eigenen Produkte und Lösungen



Perspektive eines **System-Integrators** (z.B. Adfinis)

- › Professional Services
 - › Consulting und Engineering, für Planung, Umsetzung und Betrieb von Lösungen
 - › Für den Hersteller sind System-Integrator (oft) ein Teil der Wachstumsstrategie
- › Verkauf von Subscriptions / Lizenzen des Herstellers
 - › Subscriptions und Lizenzen können mit einer Marge an den Kunden verkauft werden
 - › Für den Hersteller sind lokale System-Integrator wichtig (kennen die lokalen Regulierungen und Gesetze)
- › Trainings & Zertifizierungen
 - › Trainings und Zertifizierungsprogramme
 - › Für den Hersteller wichtig, da so die Produkte oft intensiver genutzt werden und daraus nachhaltigere Kundenbeziehungen entstehen
- › 24/7 Abdeckung
 - › Firmen wie Adfinis können zusätzlich zu dem Hersteller-Support noch 24/7 Leistungen erbringen



Grundlage: **Partnerschaft** (z.B. Red Hat & Adfinis)

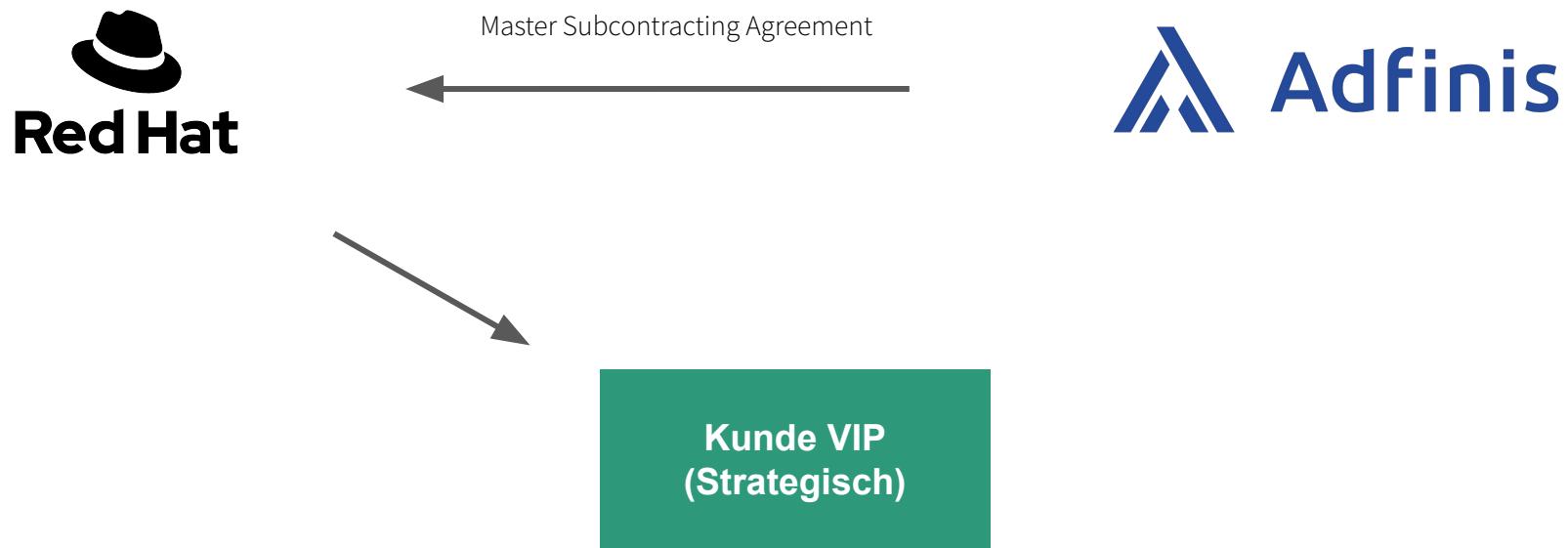
- › Partnervertrag
 - › Partnerverträge regeln grundlegende Elemente wie Territory, Haftung, Partner-Level, ...
- › Zertifizierungen (Trainings & Prüfungen)
 - › Hersteller fordern regelmässige Trainings / Prüfungen der Mitarbeitenden
 - › Betrifft Sales, Sales Engineers, Engineers, etc.
- › Partner Engagement
 - › Gemeinsame Sales- und Marketing-Aktivitäten
 - › Gemeinsame Kunden-Engagements (Pre-Sales)
 - › Deal Registration - potenzielle Projekte werden dem Hersteller gemeldet (Deal Protection)
 - › Umsatzziele



Vertriebswege - Channel Distribution



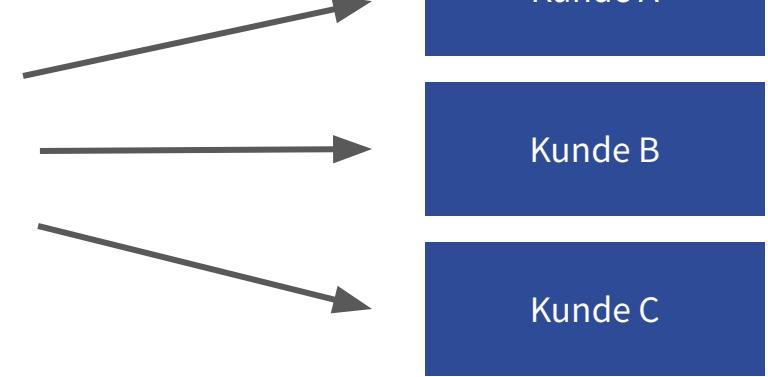
Vertriebswege - Hersteller Direct



Vertriebswege - Partner Centric



Kunde VIP
(Strategisch)



Spannungsfeld Hersteller / System-Integrator

- › Wenn ein Hersteller auch Professional Services anbietet, kann eine Konkurrenz-Situation entstehen
- › Direktgeschäften bei gewissen Kunden - höhere Marge für den Sales (als wenn ein Partner involviert wird)
- › Wenn ein Kunde einen Rabatt verlangt, müssen die Partner oft überproportional beitragen (Distributor und Hersteller helfen nur in strategischen Fällen)
- › Hersteller und System-Integrator sind oft an denselben Fachkräften interessiert



Open Source Software verändert die Beziehung zwischen
Hersteller und **Konsument** von einem Verhältnis der
Abhängigkeit in ein Verhältnis des Vertrauens und der
Partnerschaft.



Fazit Business-Modelle

- › Sowohl proprietäre als auch offene Lösungen haben ihren Platz im Markt
- › Open Source bietet Transparenz und muss nicht gratis sein
- › Hersteller sind auf lokale Partner angewiesen
- › Lokale System-Integratoren wie Adfinis oder Puzzle sind die hidden Champions
- › Produktentwicklung und System-Integration sind zwei recht unterschiedliche Disziplinen



Danke!



Stay in Touch



/adfinis



/adfinis



adfinis.com



info@adfinis.com



/adfinis

