

# Digitale Nachhaltigkeit Serie 8

Business Model Canvas für einen Open Source Anbieter Ihrer Wahl anwenden. Nachfolgend werde ich die Fragen für den OS Distributor GitHub beantworten:

## **1. Kundensegmente(Customer Segments)**

### **– Für wen sind wir tätig? -> Personas**

GitHub richtet sich an alle Personen, seien es Entwickler oder auch Leute ohne IT-Hintergrund, welche den Sourcecode von OS-Projekten einsehen, herunterladen oder gar selber verbreiten möchten

### **– Wer sind unsere bedeutendsten Kunden?**

Nischenmarkt, da es sich im Allgemeinen nur auf Open-Source bezieht. Klar kann man auch eine Repository erstellen und diese auf Privat setzen, jedoch macht das eher den kleineren Teil aus, und diese werden dann auch nicht anderen zur Verfügung gestellt.

## **2. Wertversprechen(Value Proposition)**

### **–Welchen Wert stellen wir für den Kunden her?**

GitHub stellt eine Plattform zur Verfügung auf der Entwickler den Code von OS-Projekten sowohl teilen wie auch einsehen können. Ausserdem werden Lösungen für Unternehmen angeboten wodurch diese entweder die Infrastruktur von GitHub für sich nutzen können oder gar selber auf eigenen Servern Projekte hosten können.

### **– Welches Kundenproblem/-aufgabe lösen wir?**

Der Kunde möchte eine Verbreitung des Sourcecodes des zum Teil eigenen OSS-Projekt. Mithilfe des Marketplace auch die Distribution von proprietärer Software verwenden.

### **– Welche Produkt/Servicekombination bieten wir an?**

Mit der Pro- oder gar Enterprise-version bietet sie auch für Unternehmen an, dass der Code innerhalb des Unternehmens auch auf eigenen Servern gehostet werden kann und so nur der Zugang für Mitarbeiter gewährleistet wird.

### **– Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?**

Der Zugang und die Verbreitung von OS-Projekten, sodass Zusammenarbeit an gemeinsamen Projekten erleichtert wird und das Projekt eine grössere Reichweite erreichen kann, da sich viele Entwickler auf GitHub nach Projekten umsehen an denen gearbeitet werden kann. Auch die Verbreitung des eigenen OS-Projekt wird erleichtert, sodass einfacher eine Community aufgebaut werden kann.

### 3. Kanäle/Vertriebswege(Channels)

#### – Über welche Wege möchten unser Kunden erreicht werden?

Es könnte sein, dass die Kunden über die eigene Webseite erreicht werden wollen, weil sie technisch affin sind und somit gut mit solchen Plattformen umgehen können. Deshalb denke ich ist es für sie am einfachsten. Ich selbst bin auch Kunde von GitHub und verwende diese Seite gerne um neue Projekte zu finden oder meine eigenen zu veröffentlichen, somit weiss ich, dass die Webseite sehr praktisch und einfach bedienbar ist.

#### – Wie erreichen wir sie derzeit?

Über die eigene Website, welche als Vertriebsportal sowie auch als Plattform zur Nachforschung von OS-Projekten gilt.

#### – Wie sind unsere Vertriebswege untereinander verflochten?

Darüber finde ich keine Informationen. Den einzigen Vertriebskanal, welche ich finde ist die Webseite.

#### – Welche sind am erfolgreichsten?

Die Website ist der erfolgreichste Weg, weil viele Kunden sehr technisch affin sind und somit auch gut mit Webseiten umgehen können. Dies hilft bei dem Vertrieb über diesen Kanal. Zudem habe ich keine anderen Vertriebskanäle gefunden.

#### – Welche sind am kostengünstigsten?

Darüber finde ich keine Informationen. Die Webseite wird oft von den Kunden auch erweitert, weshalb diese Form sicher billiger ist als jeden Kunden selbst zu betreuen. Die Kunden können sich selbstständig ausleben.

#### – Wie verbinden wir sie mit dem Kundenverhalten?

Die Vertriebswege passen zu den Benutzer, weil diese technisch affin sind und somit auch direkt über die Webseite selbst ihre OSS Produkte raussuchen können.

#### 4. Schlüsseaufgaben(Key Activities)

##### – Was machen wir?

Eine Plattform zur Verfügung stellen auf der ein Austausch von OS-Projekten stattfinden kann. Unternehmen unterstützen eigene Projekte auf GitHub oder Unternehmenseigenen Servern zu hosten.

##### – Welche Kernleistungen erbringen wir?

Das Angebot der Plattform GitHub ist zur Distribution und Nachforschung von OS-Projekten.

##### – Welche Kernleistungen verlangen unsere Kunden?

Die Bereitstellung der einer Plattform um sich über OSS Projekte austauschen zu können.

##### – Vertriebskanäle ?

Zum einen gibt es bereits die Webseite, ich könnte mir vorstellen das Multichannel-Vertrieb bei den Kunden noch besser ankommen würde, weil es mehr Möglichkeiten gibt.

##### – Kundenbeziehungen?

Es entsteht eine Kundenbeziehung oder besser gesagt eine Community. Die Community benützt die Plattform oft und tauscht sich untereinander aus.

##### – Umsatzerzielung?

Der Umsatz wird mithilfe der Abonnements, sowie prozentuale Gebühren der Verkauften Software auf GitHub Marketplace generiert.

#### 5. Kundenbeziehungen(Customer Relations)

##### – Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschieden Kunden-Arten von uns?

Es wird eine zuverlässige Webseite erwartet, die Beziehung soll auf Seiten des Kundens eher unverbindlich sein.

##### – Welche haben wir bereits geschaffen?

Es gibt ca. 83 Millionen Benutzer, welche eine Beziehung mit GitHub haben. Diese ist oft nicht mit GitHub selbst sondern der Austausch in der Community macht es aus.

##### – Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?

Die Community passt sehr gut zum Geschäftsmodell, weil Benutzer eine Beziehung zu anderen aufbauen und ihre Projekte austauschen können. Somit ist GitHub eher die Zwischenplattform.

## 6. Einnahmequellen(Revenue Streams)

- **Für welche Leistung sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu bezahlen?**  
Schwierig einzuschätzen für was Kunden bezahlen möchten, da ich nicht in dem Unternehmen arbeite und Zugriff auf die Daten der bereits gekauften Optionen haben. Ich nehme jedoch an, dass die Angebote welche verfügbar sind auch gekauft werden. Diese wären ein Pro Abonnement, welches mehr Speicherplatz für eigene Projekte bietet, sowie zwei verschiedene Abonnements für Unternehmen wodurch sie eigene Projekte entweder auf den Servern von GitHub hosten können oder die Infrastruktur von GitHub auf eigene Server übertragen können. Ich selbst bin auch Kunde würde aber nicht für die Leistungen bezahlen, welche sie zurzeit anbieten.
- **Für welche zahlen sie derzeit?**  
Zum einen gibt es Einnahmen aus den Abonnements, welche den grössten Teil ausmachen und noch prozentuale Gebühren von verkaufter Software auf dem GitHub Marketplace. Für den Benutzer bietet sich auch die Möglichkeit eine Software auf dem GitHub Marketplace für ein Entgelt anzubieten, bei welchem GitHub einen Prozentsatz daran verdient.
- **Wie zahlen sie derzeit?**  
Es sind Abos, welche entweder jährlich oder monatlich mit Kreditkarte überwiesen werden.
- **Wie möchten sie gerne bezahlen?**  
Auch dies wieder eine ziemlich schwierige Frage, da ich keine Umfrage darüber auswerten kann oder die nötigen Infos dazu finden kann. Ich könnte mir jedoch vorstellen, dass einige Kunden gerne per Rechnung bezahlen möchten und nicht nur über Kreditkarte. Es sollten mehrere Möglichkeiten angeboten werden, weil nicht jeder eine Kreditkarte besitzt.

## 7. Schlüsselressourcen(Key Ressources)

- **Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Nutzen-Versprechen?**  
Wichtige Ressourcen sind zum einen der Server, natürlich auch der Strom für den Server, die Computer und Fachkräfte, die es benötigt um den Server auf neustem Stand zu halten.
- **Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?**  
Hier dient vor allem die Webseite dazu (siehe oben).
- **Kunden-Beziehungen?**  
Gleiches wie oben.
- **Einnahmequellen?**  
Abonnements  
Abgaben aus dem Marketplace

## 8. Schlüsselpartner (Key Partners)

- **Wer sind unsere strategischen Partner?**

IBM

- **Welche Kernleistungen erbringen unsere Partner?**

IBM integriert GitHub in haus eigener Software und unterstützt und erleichtert die Integration von GitHub in Projekten mit der IBM Connect App.

## 9. Kostenstruktur (Cost Structure)

- **Welche sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?**

Die wichtigsten Kosten sind die Stromkosten der Server und die Personalkosten, welche für solche Fachkräfte enorm teuer werden kann.

- **Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?**

Ich nehme an der Strom, da eine Serverfarm, wie sie GitHub unterhalten muss um eine solch grossen Speicherplatz an Daten bereitzustellen, ziemlich kostenintensiv sein muss.

Meine verwendeten Quellen:

- <https://www.ibm.com/cloud/blog/announcements/github-and-ibm-expand-partnership-toward-automating-the-enterprise>
- <https://github.com/settings/billing/plans>
- <https://entrepreneur-360.com/how-does-github-make-money-15415>
-