

1opensource: Ein Open Source – Businesskonzept von ECOsoft.net

Das Copyright dieses Dokuments liegt beim Autor Christian Heyner.

1 Die Idee – 1opensource

1opensource – The Power behind Open Source

Die Geschäftsidee von 1opensource basiert auf zwei zentralen Ideen:

- Online-Plattform „1opensource“
- Kooperatives Businessmodell

Der **Kerngedanke** des kooperativen Businessmodells besteht darin, dass im Open Source-Umfeld nicht nur Communities für gemeinsame Softwareentwicklung, sondern auch **Open Source Service-Communities gebraucht werden**. 1opensource ist nach unserem Kenntnisstand das erste Modell für eine solche Service-Community mit den Geschäftsfeldern **Online-Plattform** sowie **professionelle Marketing- und Vertriebsleistungen** für Open Source Produkte.

Die Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen hinweg gehört seit der Erfindung des „virtuellen Unternehmens“ in den 90er Jahren zum normalen Alltag. Die flexible, projektorientierte Unternehmensform ist jedoch auch mit Nachteilen und Problemen verbunden, welche man nach Möglichkeit vermeiden sollte. Beispielsweise wird in der Literatur für **virtuelle Unternehmen** empfohlen, eine stabile Struktur zu schaffen und die Rahmenbedingungen für die **Zusammenarbeit** in der virtuellen Firma so **allgemein zu regeln**, dass sie **langfristig gültig bleiben** und nicht für jedes Projekt neu definiert werden müssen.

Die stabile Struktur für die Service-Community **1opensource** soll unter anderem durch eine **Online-Plattform** geschaffen werden, welche die gesamten Geschäftsprozesse rund um die **Abwicklung von Open Source-Projekten** auf vielfältige Art und Weise unterstützt. Dies führt zu höherer Qualität und zu niedrigeren Transaktionskosten. Diese Plattform soll Leistungsmerkmale anbieten, welche sowohl für die Anwender von Open Source-Software wie auch für Dienstleister attraktiv sind.

Das wichtigste Ziel besteht darin, **1opensource** als **starke Dachmarke** im Markt zu etablieren und insbesondere die angeschlossenen Open Source-Dienstleister mit **professionellen Marketing- und Vertriebsdienstleistungen** zu unterstützen und damit eine wichtige Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der Dienstleister zu schaffen. Für mittlere und grosse Kunden will die Firma 1opensource sich als leistungsfähiger **Partner für Support- und Wartungsleistungen** positionieren.

2 Erlösmodell – Was wird angeboten?

Das Erlösmodell von 1opensource stützt sich auf **drei Säulen**:

- Entgelt für die Nutzung der **Online-Plattform**
- **Provisionen** für die **Akquisition von Projekten**
- **Erlöse/Provisionen** für sonstige **Dienstleistungen**

2.1 Die Online Plattform 1opensource

Die Online Plattform 1opensource will für Open Source-Dienstleister und für Open Source-Kunden attraktive Leistungsmerkmale bieten, welche in dieser Kombination von keiner anderen Plattform angeboten werden:

- Persönliches Kenntnis- und Erfahrungsprofil für Dienstleister
- Adressverwaltung und Kontaktmanagement
- Interessensprofil für Nutzer der Plattform
- Aufgaben- und Projektmanagement
- Kalender- und Terminverwaltung
- Gruppen- und Diskussionsforen
- Mail- und Nachrichtensystem
- Dokumentenverwaltung
- Wissensmanagement
- Zeiterfassung

2.2 Verkaufsprovisionen

1opensource wird in Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern systematisch Aufträge und Projekte im Open Source-Umfeld akquirieren. Kommt ein Auftrag zustande, berechnet die 1opensource eine entsprechende Vertriebsprovision.

2.3 Sonstige Dienstleistungen

Als Dachmarke für Open Source Dienstleistungen wird die **1opensource eigene Dienstleistungsprodukte** entwickeln und anbieten. Der Schwerpunkt wird dabei im Bereich von **Support- und Wartungsleistungen** liegen. Als zentrale Anlaufstelle wird die 1opensource eine **Hotline** betreiben und auch per Mail Unterstützung für Open Source-Produkte anbieten.

3 Alleinstellung – Warum wird 1opensource gebraucht?

Wie bereits einleitend festgestellt wurde, zeigen die Erfahrungen im Open Source-Umfeld, dass es nicht nur Communities für die Softwareentwicklung braucht, sondern es **braucht** auch eine **leistungsfähige Service-Community**, welche Open Source-Dienstleistungen anbietet und professionell vermarktet. Dieser fehlende Baustein in der Wertschöpfungskette ist heute ein wesentlicher Hemmschuh für die Akzeptanz und den Einsatz der technisch ausgereiften und leistungsfähigen Open Source-Produkte. Das ergänzende Service-Angebot von 1opensource wird massgeblich dazu beitragen, dass potenzielle Kunden Open Source Software nicht nur interessant finden, sondern sich auch tatsächlich für den Einsatz von Open Source Software entscheiden.

Das Networking zwischen Open Source-orientierten Firmen funktioniert teilweise regional schon recht gut. Überregional findet die Zusammenarbeit eher selten statt. Ein professionelles Marketing bzw. einen systematisch arbeitenden Vertrieb für Open Source-Produkte gibt es in dieser Form nicht. Schliesslich gibt es nach unserem Kenntnisstand **keine bestehende Firma**, welche schon von Ihrer Struktur her für Kunden und Dienstleister ein **kooperatives Businessmodell** anbietet.

Die Firma 1opensource wird sich als Aktiengesellschaft strukturieren. Alle interessierten Firmen und Einzelpersonen können Aktien der 1opensource AG erwerben. **Aktionäre der 1opensource AG werden** in verschiedener Form von ihrem Aktionärsstatus **profitieren**. Beispielsweise werden Aktionäre für die Nutzung der Online-Plattform weniger zahlen als Nicht-Aktionäre. So kann sich jeder einfach ausrechnen, wie schnell sich seine Aktien amortisieren werden.

Eine **Online-Plattform** mit den Leistungsmerkmalen wie auf der vorangehenden Seite skizziert, existiert unseres Wissens noch nicht. Nur dank der **Integration** verschiedener ausgereifter **Open Source-Produkte** wird es möglich sein, eine solche Plattform zu wirtschaftlich vernünftigen Kosten zu realisieren. Die Kombination der eingesetzten Software-Komponenten wird zusammen mit den neuen Entwicklungen für die Benutzer der Plattform eine Arbeitsumgebung schaffen, welche sie in der täglichen Arbeit umfassend unterstützt.

4 Roadmap – Wo will man hin?

Für die 1opensource Geschäftsidee gibt es zwei Roadmaps:

- Betriebswirtschaftliche Roadmap für die 1opensource AG
- Technische Roadmap für die 1opensource-Plattform

Die beiden Roadmaps sind auf der nächsten Seite in einer Kurzfassung beschrieben.

4.1 Roadmap 1opensource AG

| Nr | Vorgang | Q1-2007 | Q2-2007 | Q3-2007 | Q4-2007 |
|----|--|---------|---------|---------|---------|
| 1. | Businessplan, Leitbild & Statuten | ✓ | | | |
| 2. | 30 Gründungsaktionäre gewinnen | ✓ | | | |
| 3. | Gründung 1opensource AG | ✓ | | | |
| 4. | Gründung 1opensource Deutschl. GmbH | | ✓ | | |
| 5. | Aufbau Marketing & Vertriebsorganisation | | ✓ | ✓ | ✓ |

Die betriebswirtschaftliche Roadmap zeigt, dass im 1. Quartal die erforderlichen Dokumente für die Firmengründungen erstellt werden. Die Firmenstruktur soll so aufgebaut werden, dass die Aktiengesellschaft zentrale Dienstleistungen für die operativen Firmen in den einzelnen Ländern erbringt.

4.2 Roadmap 1opensource-Plattform

| Nr | Vorgang | Q1-2007 | Q2-2007 | Q3-2007 | Q4-2007 |
|-----|---|---------|---------|---------|---------|
| 1. | Integrationskonzept & Datenmodell | ✓ | | | |
| 2. | Portal installieren & konfigurieren | | ✓ | | |
| 3. | Wiki-Modul installieren & konfigurieren | | ✓ | | |
| 4. | Gruppen- und Forenmodul | | ✓ | | |
| 5. | ePortfolio und Profil-Modul | | | ✓ | |
| 6. | Requirements- und Voting-Modul | | | ✓ | |
| 7. | Adressverwaltung, Kontaktmanagement | | | ✓ | |
| 8. | Aufgaben- und Projektmanagement | | | | ✓ |
| 9. | Kalender & Terminverwaltung | | | | ✓ |
| 10. | Zeiterfassung & Abrechnung | | | | ✓ |

Es ist anzunehmen, dass sich basierend auf dem Integrationskonzept die Planungen für die technische Roadmap bezüglich der Einzelmodule noch ändern wird.

5 Vermarktung – Wie will man Kunden gewinnen?

Die 1opensource will vor allem **zwei Zielgruppen** ansprechen und mit Ihren Angeboten bedienen:

- Open Source-Dienstleister
- Anwender von Open Source-Produkten

5.1 Vorgehen

Die Gründer für die 1opensource AG werden zum grossen Teil über sogenanntes Network-Marketing gewonnen. Die Initianten verfügen über ein sehr umfangreiches Netzwerk und über eine Vielzahl von Kontakten in der Zielgruppe der Open Source-Dienstleister. Nach der Gründung soll dann sehr schnell systematisch die bestehende Aktionärsbasis aus- und weiter aufgebaut werden. Dies soll dann mit klassischen Instrumenten wie Telefonmarketing und einem ausgewogenen Kommunikationsmix geschehen.

5.2 Open Source-Dienstleister

Die Zielgruppe der Open Source-Dienstleister lassen sich mehrheitlich für intelligente technische Lösungen begeistern, während viele sich ihrer Schwäche im Bereich Marketing und Vertrieb bewusst sind. Deshalb dürfte es gut möglich sein, die Mitglieder dieser Zielgruppe als Aktionäre und User für die 1opensource zu gewinnen.

5.3 Anwender

Etwas schwieriger wird das Marketing im Bereich der sogenannten End-Anwender. In enger Zusammenarbeit mit Marketing- und Vertriebspezialisten wird diese sehr heterogene Zielgruppe sowohl geografisch wie auch von sonstigen Typisierungen her segmentiert werden müssen. In einem ersten Schritt wird man sich dann auf die Bearbeitung der erfolgversprechenden Segmente konzentrieren.

6 Status – Was ist der Stand der Dinge?

Aktuell werden die Dokumente erstellt, um die Gründungsaktionäre zu informieren und die Firma 1opensource AG zu gründen. Es sollen mindestens dreissig Firmen und Einzelpersonen für die Gründung der 1opensource AG gewonnen werden. Ergänzend wurden Kontakte zu Finanzierungspartnern aufgebaut, welche daran interessiert sind, die Gründung der 1opensource AG mitzufinanzieren.

Gleichzeitig werden die technischen Konzepte ausgearbeitet, d.h. es werden auf der Basis jahrelanger Erfahrungen die Komponenten evaluiert, welche beim Aufbau der 1opensource-Plattform eingesetzt werden sollen.

7 Aufwand – Wo muss investiert werden?

Die Investitionen werden in folgenden Bereichen erfolgen:

- Konzeption und Programmierung der 1opensource-Plattform
- Gewinnung von weiteren Aktionären für die 1opensource AG
- Aufbau von Marketing und Vertrieb für Open Source-Produkte

Das Gesamtbudget für die erste Phase beträgt insgesamt EUR 500.000, wobei rund die Hälfte dieses Kapitals als Eigenkapital oder in Form von stillen Beteiligungen zur Verfügung gestellt werden soll. Der Rest soll als Fremdkapital eingebracht werden.

8 Die Firmenstruktur

Die 1opensource AG wird als schweizerische Holdinggesellschaft geführt. Wenn die 1opensource in einem Land ausreichend Aktionäre gewonnen hat, dann wird eine Landesgesellschaft als Tochtergesellschaft der 1opensource AG gegründet, welche das operative Geschäft im jeweiligen Land aufbaut und betreut.

8.1 Aktionariat

Die Aktienstruktur wird so gestaltet, dass kleine Firmen Aktien mit kleinem Nennwert erwerben können und grössere Firmen Aktien mit grösserem Nennwert zugeteilt bekommen, wenn Sie Aktionäre der 1opensource AG werden wollen. Zur Deckung der Gründungskosten wird ein Agio von 10% berechnet. Folgende Aktienkategorien sind geplant:

- Für gemeinnützige Open Source-Organisationen:
Namenaktien: Nennwert CHF 150 (EUR 100) 1 Stimme
- Für Einzelpersonen und Einzelfirmen (max 2 MA):
Inhaberaktien der Kategorie A zu CHF 1'500 (EUR 1.000) 1 Stimme
- Firmen mit 3 bis 10 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie B zu CHF 3'000 (EUR 2.000) 2 Stimmen
- Firmen mit 11 bis 20 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie C zu CHF 6'000 (EUR 4.000) 4 Stimmen
- Firmen mit 21 bis 50 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie D zu CHF 12'000 (EUR 8.000) 8 Stimmen
- Firmen mit 51 bis 100 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie E zu CHF 25'000 (EUR 16.000) 16 Stimmen
- Firmen mit 101 bis 1'000 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie F zu CHF 50'000 (EUR 32.000) 32 Stimmen
- Firmen über 1'000 MitarbeiterInnen:
Inhaberaktien der Kategorie G zu CHF 100'000 (EUR 64.000) 64 Stimmen

8.2 Der Beirat

Da die juristischen Firmenstrukturen wenig flexibel sind, werden die 1opensource-Gesellschaften jeweils einen sogenannten Beirat bestellen, welcher als beratendes und unterstützendes Gremium die Entwicklung und Entscheidungen der operativen Gremien begleitet. Das Beiratsreglement regelt die Arbeit sowie die Rechte und Pflichten des Beirats.

9 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Beitrag der Initianten und Gründer besteht darin, dass sie die jahrelangen Erfahrungen ihrer Tätigkeit im Open Source-Umfeld systematisch analysiert und ausgewertet haben. Daraus ergaben sich klare Schlussfolgerungen, aus welchen sich in der Summe eine Strategie formulieren liess. Kurz und knapp zusammengefasst lauten die Erkenntnisse: Die **erste Open Source Service Community** muss gegründet werden. Die Kompetenz der vielen kleinen Dienstleister im Open Source-Umfeld muss organisiert und gebündelt werden, damit die interessierten Kunden optimal bedient werden können. Ergänzend muss zentral ein professionelles Marketing- und Vertriebssystem aufgebaut werden, welches attraktive Dienstleistungen vermarktet.

10 Kontakt und weitere Informationen

Das Projekt 1opensource befindet sich in der Gründungsphase.
Die Firmengründung findet voraussichtlich am 30. März 2007 statt.

Möchten Sie sich die besonderen Vorteile als Gründungsaktionär sichern und bei der Gründung von 1opensource dabei sein, so nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf:

Christian Heyner
Mail: Christian.Heyner@ecosoft.net

ECOsoft.net Deutschland GmbH
Sonnenbergstrasse 8a
D-79117 Freiburg i.Br.

Tel 0761 - 380 680
Fax 0761 – 380 68 10

ECOsoft.net Schweiz GmbH
Gempenstrasse 62
CH-4053 Basel

Tel 061 – 711 50 84
Fax 061 – 711 50 86

10.02.2007