

Linux als Geschäftsfaktor

Dr. Thomas Wieland
Chefredakteur „Linux Enterprise“

Businesskongress des Linuxtages 2000
Stuttgart, 29. Juni 2000

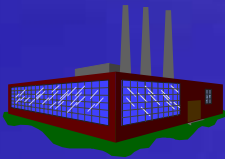
(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Agenda

- * Warum Linux im Unternehmen?
 - * Technische Vorteile durch Open Source
 - * Strategische Vorteile von Open Source
 - * Linux - die Alternative?
- * Schattenseiten
 - * Technische Probleme
 - * Portierung und Entwicklung von Anwendungen
 - * Gefahr der Aufspaltung
- * Geschäft mit Linux
 - * Hardware-Herstellung
 - * Software-Entwicklung/Open Source Software
 - * Geschäft mit Service & Support

(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

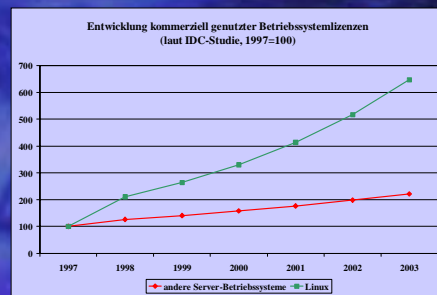
Linux im Unternehmen



(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Der Linux-Hype

- * Linux hat höhere Zuwachsraten als alle anderen Betriebssysteme
- * Viele große IT-Firmen investieren in Linux (IBM, SGI, HP, Corel, ...)
- * Linux-Firmen werden an der Börse hoch gehandelt



Was steckt dahinter?

(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Warum Linux im Unternehmen?

- * Kosteneffizienz
 - * keine Lizenzkosten (daher auch für Massenprodukte interessant)
 - * niedrige TCO
- * Optimale Ressourcennutzung
 - * Verwendung von Standard-Hardware
 - * Wiederverwendbarkeit von Altsystemen
- * Ideale Plattform für
 - * Netzinfrastruktur
 - * Softwareentwicklung
 - * Embedded Systeme
 - * ...

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Technische Vorteile durch Open Source

- * Kernel und viele wichtige Applikationen im Quellcode verfügbar
- * offene Schnittstellen, an eigene Umgebung problemlos anpassbar
- * Fehler werden sehr schnell gefunden und beseitigt
- * Entwickler direkt ansprechbar, helfen in der Regel sehr rasch
- * Sicherheitslücken leichter aufspürbar und behebbar

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Strategische Vorteile von Open Source

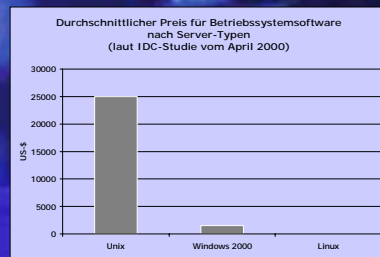
- * Abhängigkeit von Herstellern verschwindet
- * Kartellbildung zwischen Herstellern unterbunden
- * Offene Standards
 - * stellen Wettbewerb sicher
 - * erhöhen Sicherheit
- * Imagegewinn als innovative Firma durch Engagement für OS-Software
- * Eigenständige europäische Entwicklungen durchsetzbar (als Gegengewicht zur Übermacht der USA in der IT-Welt)



(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

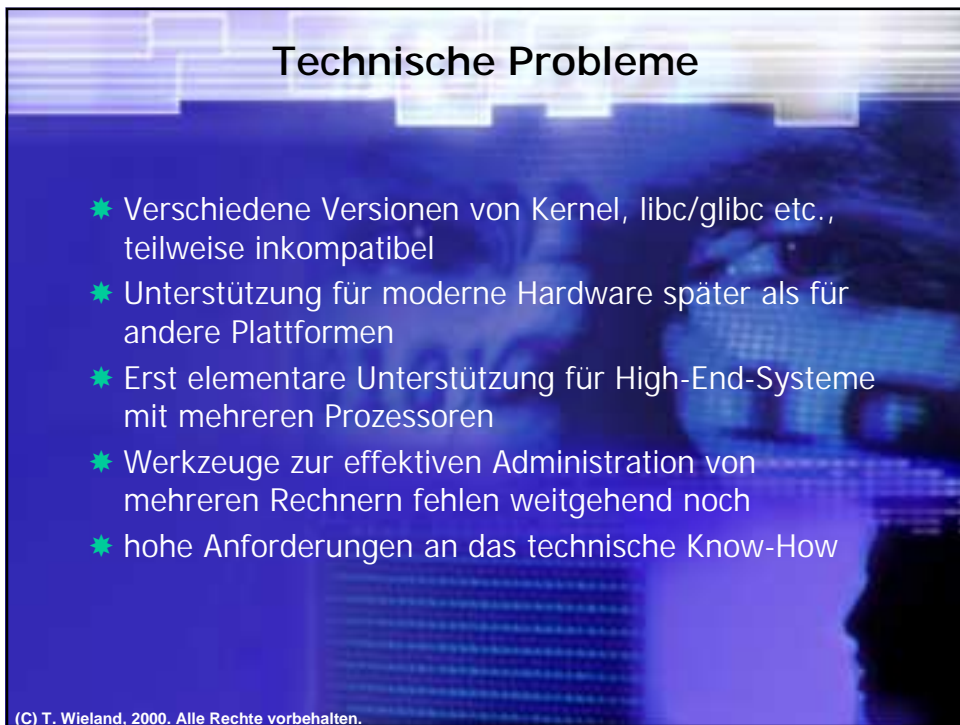
Linux - die Alternative?

- * Dominanz von MS Office auf dem Desktop
 - * essentiell für den Workflow vieler Unternehmen
 - * noch stärkeren Marktanteil als Windows bei Betriebssystemen
 - * Office-Anwendungen unter Linux leiden noch unter Kompatibilitätsproblemen
 - * kurzfristige Abhilfe: virtuelle Maschinen oder Terminalserver



Linux ist mittelfristig eher eine Konkurrenz für andere kommerzielle Unix-Systeme als für Windows.

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.



Portierung und Entwicklung von Anwendungen

- * Noch zu wenige der wichtigen Applikationen unter Linux verfügbar
- * Neuentwicklungen kommerzieller Softwareprodukte unter Linux selten, da noch geringes Marktpotenzial
- * Portierungen beginnen gerade
 - * von Unix nicht schwierig
 - * von NT aufwändig, nur bei ausreichenden Verkaufserwartungen und/oder hohem Kundendruck
 - * teilweise über langsame/instabile Emulationslösungen
- * Für gute Software findet sich oft ein Team, das sie als Open Source nachbaut!

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Gefahr der Aufspaltung

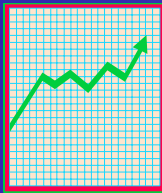
- * Unix spaltete sich in den 1980ern in mehrere Linien
- * KDE und GNOME konkurrieren um Desktop

Insgesamt aber unwahrscheinlich, denn

- * einheitlicher Kernel wird bewahrt
 - * alle Zulieferer unterstützen die Linux Standard Base
 - * alle Änderungen müssen öffentlich gemacht werden
- * Marktmacht liegt heute bei Software-Herstellern, die kein Interesse an einer Aufspaltung haben (anders als die HW-Lieferanten früher)

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Geschäft mit Linux



(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Hardware-Herstellung

- * Mit spezialisierter Hardware kaum zu verdienen (anders als bei anderen Unix)
- * Felder mit Potenzial
 - * High-end Server, spezialisierte Cluster für Computing und Internet
 - * „schlüsselfertige“ Lösungen für bestimmte Aufgaben
 - * intelligente Techniken für 24x7-Verfügbarkeit
- * Embedded Systems: Markt der Zukunft
 - * Intel verwendet Linux für Internet Appliances
 - * RedHat entwickelt Toolset für Embedded-Entwicklung
 - * Linus Torvalds arbeitet bei Transmeta an Prozessoren für mobile Geräte und spezialisiertem Kernel



(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Software-Entwicklung

- * Aufnahme kommerzieller Produkte noch verhalten!
- * Wesentliche Felder für kommerzielle Software:
 - * Entwicklungswerkzeuge
 - * Administrationstools
 - * Datenbanken
 - * Middleware
 - * Spiele (?)
- * Portierungen nur bei hohem Bedarf oder in Bereichen ohne dominierendes Betriebssystem (Embedded Systems) sinnvoll
- * Chancenreiche Marktnischen:
 - * Individualsoftware
 - * Firmware

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Geschäft mit Open Source Software

(nach OpenSource.org und F. Hecker)

- * Freie Programme als Anreiz zum Kauf weiterer (z.B. Netscape)
- * Freie Treiber von Hardwareherstellern (z.B. SGI)
- * Verkauf von Zubehör (Bücher, vorinstallierte Hardware, Puppen und Tassen mit Tux, z.B. O'Reilly)
- * Freie Software für kostenpflichtigen Zugang zu Online-Diensten (z.B. Netscape, Online-Spiele)
- * Verkauf der ersten Version, Freigabe der weiteren (z.B. InterBase)
- * Consulting und Support (Software umsonst, Service kostenpflichtig, z.B. Red Hat)

(C) T. Wieland, 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Service & Support

- * Wesentliche Einnahmequelle bei Open Source
- * Starke Wachstumschancen
- * Entscheidende Möglichkeit, eigenen „Wert“ hinzuzufügen und eigenes Profil zu gewinnen
- * Kritisch: OS-Community
 - * viele Supportanfragen können nicht selbst gelöst werden
 - * auf Kooperationsbereitschaft der OS-Entwickler angewiesen, dazu am besten als Partner etablieren, zum Beispiel durch
 - Zuwendungen für OS-Entwicklungen
 - Mitarbeit in bestehenden Projekten
 - Eigene Erstellung von OS-Produkten
 - * langfristig sollte eigene Expertise aufgebaut werden

(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

Typische Formen von Service & Support

- * Coaching/Projektbegleitung
- * Durchführung von Projekten
- * Erstellung maßgeschneiderter Systeme für bestimmte Anwendergruppen oder Branchen
- * Schulung
- * Bücher
- * Zeitschriften, zum Beispiel
 - * erscheint ab sofort monatlich
 - * enthält viele Infos für Linux im Unternehmen
 - * Berichte zu Linux-Szene, Success stories, Know-how, Hintergründe, Produkte, Praxiswissen



(C) T. Wieland. 2000. Alle Rechte vorbehalten.

