

Vortragstitel: „Frei. Nicht umsonst! – Open Source in der Wirtschaft“

Inhalt des Vortrages:

- Was bedeutet Open Source eigentlich?
- Was ist der Vorteil offener Standards gegenüber proprietären Ansätzen?
- Worin liegen die Vorteile von Open Source?
- Drei Beispiele von welchen die auszogen und jetzt erfolgreich mit OpenSource Geld verdienen.
- Generische Hinweise, wie jeder diesen Beispielen folgen kann.
- Q&A

Der Vortrag geht auf die Fragen ein:

- Wie verdienen Unternehmen Geld mit Open Source?
- Warum überhaupt „open“?
- Welche Open Source Geschäftsmodelle gibt es?
- Wie unterscheiden sich zukünftige von klassischen Business-Modellen?
- Gibt es ein Geheimrezept?

Abstract:

Open ist viel billiger als Closed Source. Closed Source ist qualitativ hochwertiger als Open Source. Eine Menge Mythen und Weisheiten ranken sich um beide Welten.

Es gibt bereits jetzt schon unzählige Einsatzgebiete, in denen Open Source Produkte und Lösungen gesetzt sind. Viele Produkte bauen auf Open Source Code oder offenen Schnittstellen auf. Woher kommt die Wertschöpfung? Was habe ich als Anwender davon und wo liegen die Vorteile für mich als Hersteller oder Dienstleister?

Der Vortrag liefert Anregungen, welche Vorteile der Einsatz von Open Source im wirtschaftlichen Umfeld bringt. Gleichzeitig liefert das auch genau die Argumente, mit denen Anbieter – sei es Hersteller oder Dienstleister – sich am Markt positionieren können. Anwender erhalten konkrete Hinweise für die Auswahl passender Open Source basierender Werkzeuge und seriöser Geschäftspartner. Anbieter lernen, wie man sich positioniert und was es alles braucht, um mit Open Source Mehrwerte zu schaffen.

Die unterschiedlichen Vermarktungsstrategien etablierter Anbieter liefern gute Anhaltspunkte, wie man als Anbieter mit Open Source Geld verdienen kann. Geld, das man als Anwender auch bereit sein sollte auszugeben. Hierbei wird auch aufgezeigt, ob und welche SLAs es gibt bzw. geben sollte.

Die Idee des Vortrages ist, dass er individuell auf die Anforderungen des Publikums eingehen kann. So ergeben sich direkt praktische Hinweise, die jeder anschließend gleich umsetzen kann.

Wenn die Zeit noch reicht, kann auch noch auf das Thema Marketing eingegangen werden und wie Anbieter (gerade Freiberufler) sich selbst positionieren können.

Über mich:

Kerstin Mende-Stief ist Unternehmens- und Technologieberater, VP Sales sowie stellvertretender Sprecher der Working Group „Deutsche Wolke“ und beteiligt an der Münchner sys4 AG. Nach dem BWL-Grundlagen Studium absolvierte der EBC*L certified Manager an der LMU und der Universität Virginia erfolgreich verschiedene Kurse in Competitive und Business Strategy. Sie engagiert sich für IT Services Made in Germany sowie den Einsatz von Open Source in der Wirtschaft. Zu Ihren Klienten (ausschließlich Hersteller, die mit Open Source und offenen Standards Geld verdienen) zählen Unternehmen wie die HELIUM V IT Services oder die BOSTON Server & Storage Solutions..