

Das häßliche Entlein

Oder warum aus einer Ente gar kein Schwan werden muss!

Die Faszination an Schwänen

Nobody was ever fired for buying Cisco/Microsoft/Checkpoint/IBM, denn es ist:

- Bekannt / Etabliert
- Verbreitet
- Bunt
- Umfangreich
- Auf den ersten Blick nicht Aufwendig
- Teuer (kann man prima Rabatte verhandeln)
- Hybsch verpackt
- Belastbar: SLA, Rechtsform, Größe (too big to fail), ...
- Im Gartner Quadranten



Schön, aber langweilig

Schwäne sind:

- Austauschbar
- Einzelgänger
- Unflexibel
- Aggressiv
- Besitzergreifend
- Arrogant



Aus der Wikipedia: “Bei Verletzung des Territoriums durch einen anderen Schwan kann es zu einem tödlichen Kampf kommen.”

Individualität...

... ist bei Schwänen eher selten und wenn, dann wenig kreativ und sehr aufwendig.



Enten...

... sind im Gegensatz zu Schwänen:

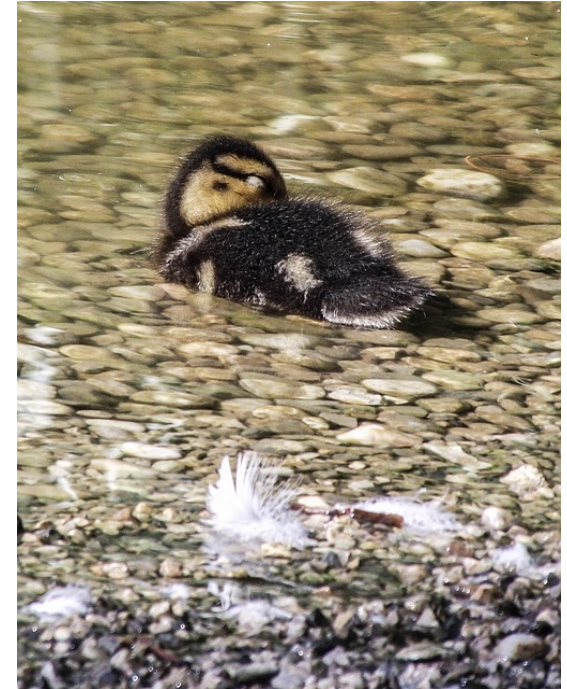
- Vielfältig
- Anpassungsfähig
- Flexibel
- Verträglich
- Vielschichtig



Auf den ersten Blick...

... ist Open Source wie eine kleine Ente:

- Kompliziert
- Unübersichtlich
- Wenig bunt
- Aufwendig (in der Pflege)
- Unscheinbar
- Struppig



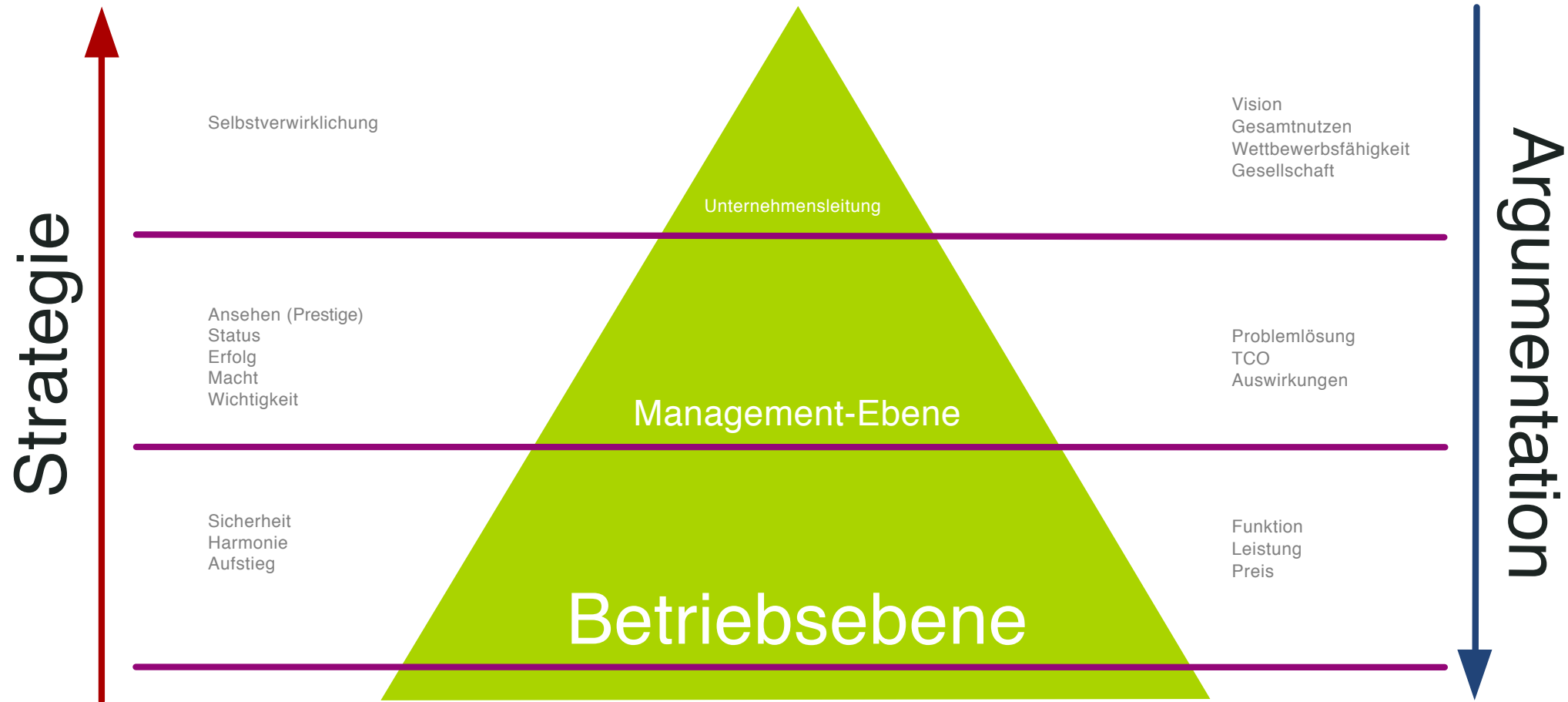
Man weiß nicht genau, was es mal werden wird. Es könnte auch ein Schwan drin stecken.

Also Ente oder Schwan?



Egal! Es sind beides nur Gänse.

Warum ist es egal, ob die Gans ein Schwan oder eine Ente ist?



Aus der Praxis

Aufgabe zur Vorbereitung auf einen Workshop:

Nenne drei USPs Deines Produktes.

Antworten meiner Klienten:

- Open Source (100%)
- Funktionen/Funktionsumfang (ca. 90%)
- Flexibilität / Agilität (ca. 90%)
- Bedienung / Anwendernähe (ca. 80%)
- Support (ca. 70%)
- Know How / Expertise (ca. 70%)

Warum ist “Open Source” kein USP?

Es ist ein Vogel.

Je nach Bedarf benötige ich:

- Ein Huhn -> Eier verkaufen oder Suppe kochen
- Eine Gans -> Gala Diner anrichten
- Einen Papagei -> zum hybsch ansehen
- Einen Pinguin -> Zoo gründen

Der Rest ist Ansichts- bzw. Geschmackssache.

Was wollen Unternehmen?

Einen Vogel, meist eine Gans! Und es ist wirklich egal ob, die Gans ein Schwan oder eine Ente ist, weil:

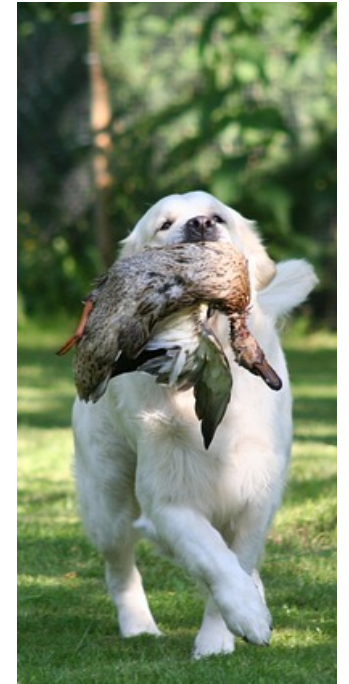
- Innovation
 - Eigenes Innovationspotential steigern
 - Schneller von Innovationen am Markt profitieren
- Agiler auf Veränderungen reagieren
- Heterogene Landschaften
 - Einfache Installation, Administration, Monitoring & Support
 - Integration neuer Komponenten / Technologien
- Unabhängigkeit
- Schneller gut ausgebildete, hoch motivierte Mitarbeiter finden
- Schnelle, professionelle Problemlösungen
- Transparenz
- Vertrauen / Sicherheit

Reasons to Fail



Viele Open Source Anbieter scheitern aus den gleichen Gründen wie die meisten Start-Ups:

- Fokus auf Technik
- Geschäftsmodell
- Finanzierung
- Markenbildung



Des Pudels Kern

- Was ist das Kerngeschäft?
- Wo unterstützt meine Lösung das Kerngeschäft?
- Wie relevant ist meine Lösung dafür?
- Wer braucht meine Lösung?

- Argumentationshilfe:
 - Stabilität, Kontinuität, Performance, ...

Ernst genommen werden

- Erfahrung/Wissen (Schreibe ein Buch!)
- Referenzen
- Rechtsform (mind. GmbH)
- SLAs

Organisch wachsen!

- Unternehmerische Verantwortung (Philosophie)
- Nachhaltigkeit (Kundenbindung)
- Release early and often (Perfekt wird nie fertig)
- Fehlerkultur
- Ehrlichkeit & Verantwortung
- Strategie ist wichtig
- Agilität auch
- Marketing nicht vergessen!

Heute sind 80% des Sales Funnels Marketing und fast 100% der erfolgreichen Projekte basieren auf Inbound.

Und was ist jetzt ein USP?

Du!

Du gibst ein Versprechen ab. Nur Du kannst das Versprechen halten. Du stehst für Expertise, Know How und Qualität. Nur Du kannst Dein Produkt erfolgreich vermarkten (Alle anderen schreiben Angebote). Du stehst für Vertrauen, Kontinuität, Vision. Du bist verantwortlich.

Produkte sind austauschbar.

Wie soll ich das denn alles machen?

Netzwerk auf- und ausbauen.

Sichtbarkeit erhöhen.

Sichtbar bleiben.

- Branding
- Vorträge
- Workshops
- Produktmarketing
- Website
- Social Media
- Friendly User Base
- Community Building (nein, anders!)

Und was ist mit Kosten?

" TCO reduzieren?

" Ja, aber anders.

Open Source ist nicht billiger als proprietäre Software.

Kosten werden gespart bei:

- Anpassungen und Erweiterungen (hoher Eigenleistungsanteil)
- Schnittstellen (dokumentiert, standardisiert)
- Betrieb (Interoperabilität, Administration, ...)
- Recht (Escrow!)
- Personal (Suche, Weiterbildung/Zertifizierungen, ...)

Erfolgsgeschichten (nicht meine)

Anwender:

- Stadt München (somehow)
- Amadeus
- Posteo

Burda Digital Systems sind von Ente auf Schwan gewechselt -> ein gutes Beispiel, dass es wirklich egal ist, was die Gans letztlich ist.

Anbieter:

- OpenStack
- Postfix
- BIND/Unbound
- Nagios/Icinga/Zabbix
- RedHat
- Puppet/Ansible/Chef/CFEngine/Salt
- Odoo



Warum glaubt der Referent eigentlich, er weiß wovon er spricht?

- ~25 Jahre IT-Erfahrung
- Hybrid skilled (technisch/kaufmännisch gleichermaßen)
- Eingetragener Coach für Existenzgründer
- Ausgebildeter Betriebswirt
- EBC*L Certified Manager
- Seit ~ 5 Jahren aktiv in der OSB Alliance, WG Cloud Computing
- sys4 AG (Co-Owner)
- Berater diverser Open Source (-naher) Anbieter

Kontakt

#FrauStief (Slack)

kms@mende-stief.biz (Email)

@FrauStief (Twitter/Skype)

... Xing/LinkedIn/Google+

If you're not Elon Musk, Mark Zuckerberg or Angelina Jolie:

Don't Use The Fon For Calling Me!

