



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- Caso Red Hat
- Investimenti
- Conclusioni



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Avvisi:

Il *Giusto* vs. quello che succede

Fonte delle informazioni: Website delle società e Report SEC

L'obiettivo della presentazione non è di parlare di 'right and wrong'
ma di diffondere delle informazioni e far pensare.

David Hain con il contributo di Roberto Bello

Email: d.hain@freeopen.org



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- Caso Red Hat
- Investimenti
- Conclusioni

- Support Sellers
- Loss Leader
- Widget Frosting
- Accessorizing

- Service Enabler
- Sell It, Free IT
- Brand Licensing
- Software Franchising



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- Caso Red Hat
- Investimenti
- Conclusioni

- Software – *Edizione Professional (239 USD/utente-anno)
- Estensione – Outlook Email Plug-in (39 USD /utente-anno)

- ASP – 40 USD/utente-mese

- Supporto - Installazione – Assistenza o da Remoto (245/345 USD)
- Supporto – Sviluppo e Manu. 3 ore o 40 ore (375/6995 USD)
- Supporto – del tipo Helpdesk (95/245/445 USD)

- Partnership – SI/Rivenditore (3500 USD/anno)
- Partnership – Hosting (1500 USD/anno)

- Supporto - 'Advantage' + Embedded Oracle (5000 USD per 10 utenti)
- Supporto - 'Self' + Embedded Oracle (5000 USD per 10 utenti)
- Language Pack - (100 USD)

- Supporto - Next Step (150 USD)
- Supporto - Consulting (150 USD/ora)

- Training - Application 5gg (4000 USD)
- Training - Technical 3gg (2700 USD)

- Documentazione - Manuale (120 USD/anno)

- Partnership - SI/Rivenditore (6000 USD/anno)

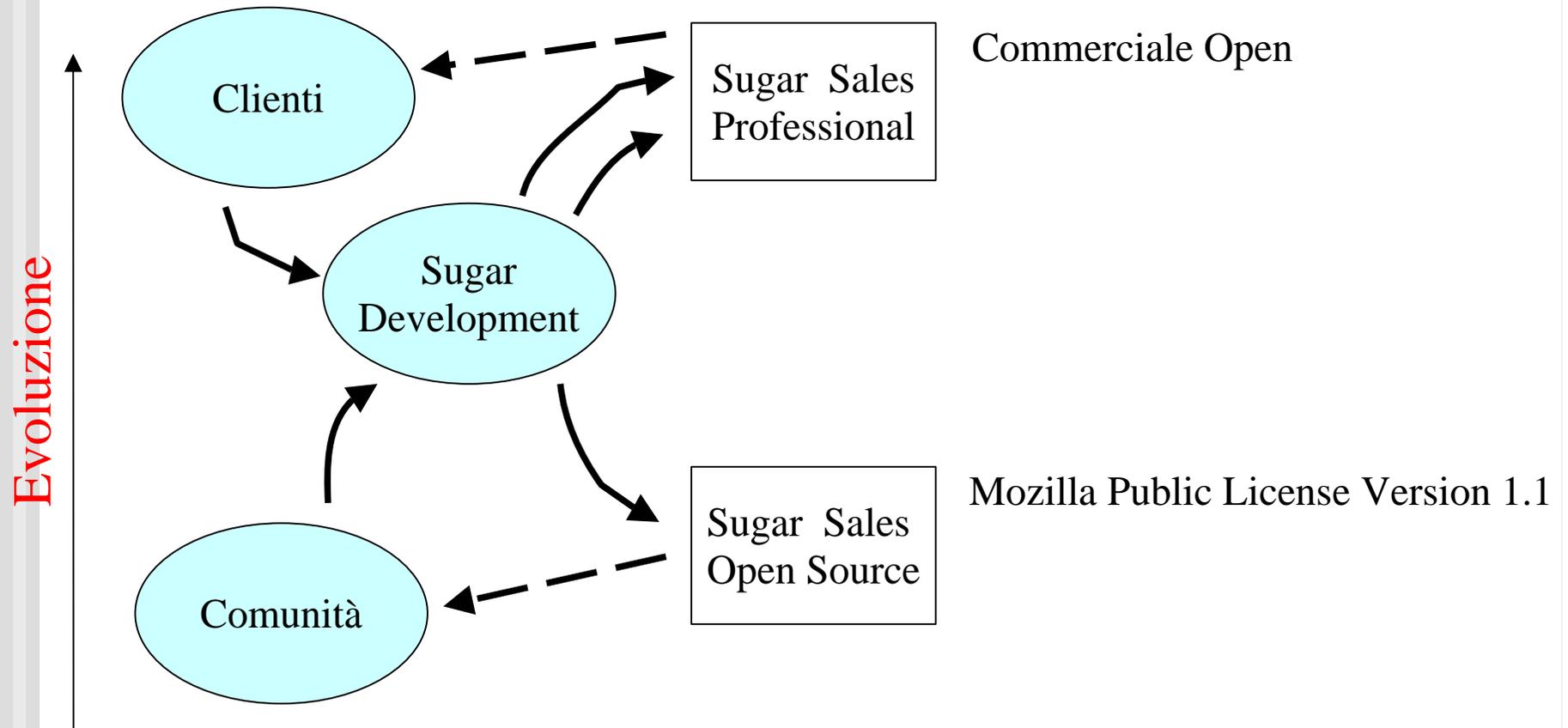
- Software – *MySQL Classic (250 USD per processor)
- Software – *MySQL Pro (500 USD per processor)

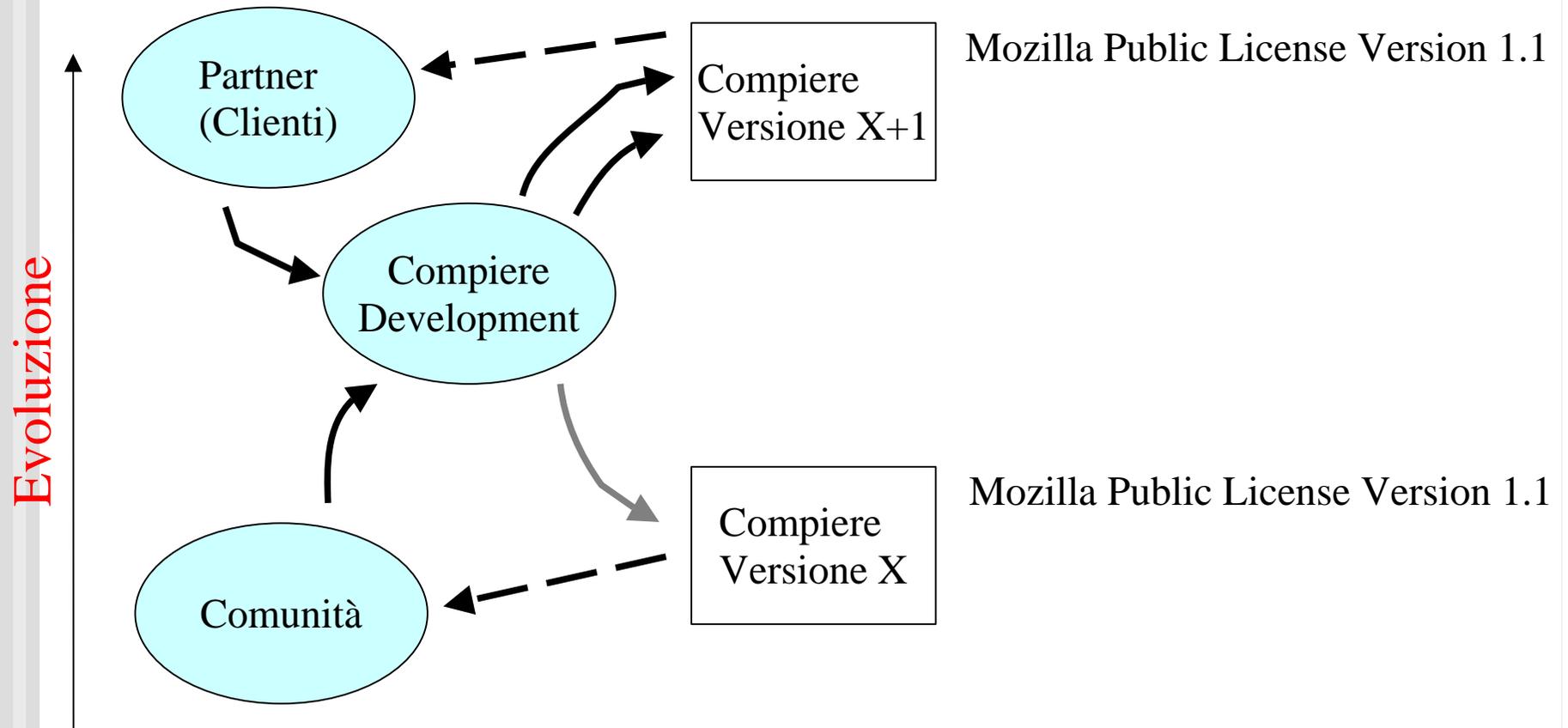
- Supporto – Single Incident (250 USD)
- Supporto - Basic (2000-12000 USD/anno)
- Supporto - Premier (offerta)

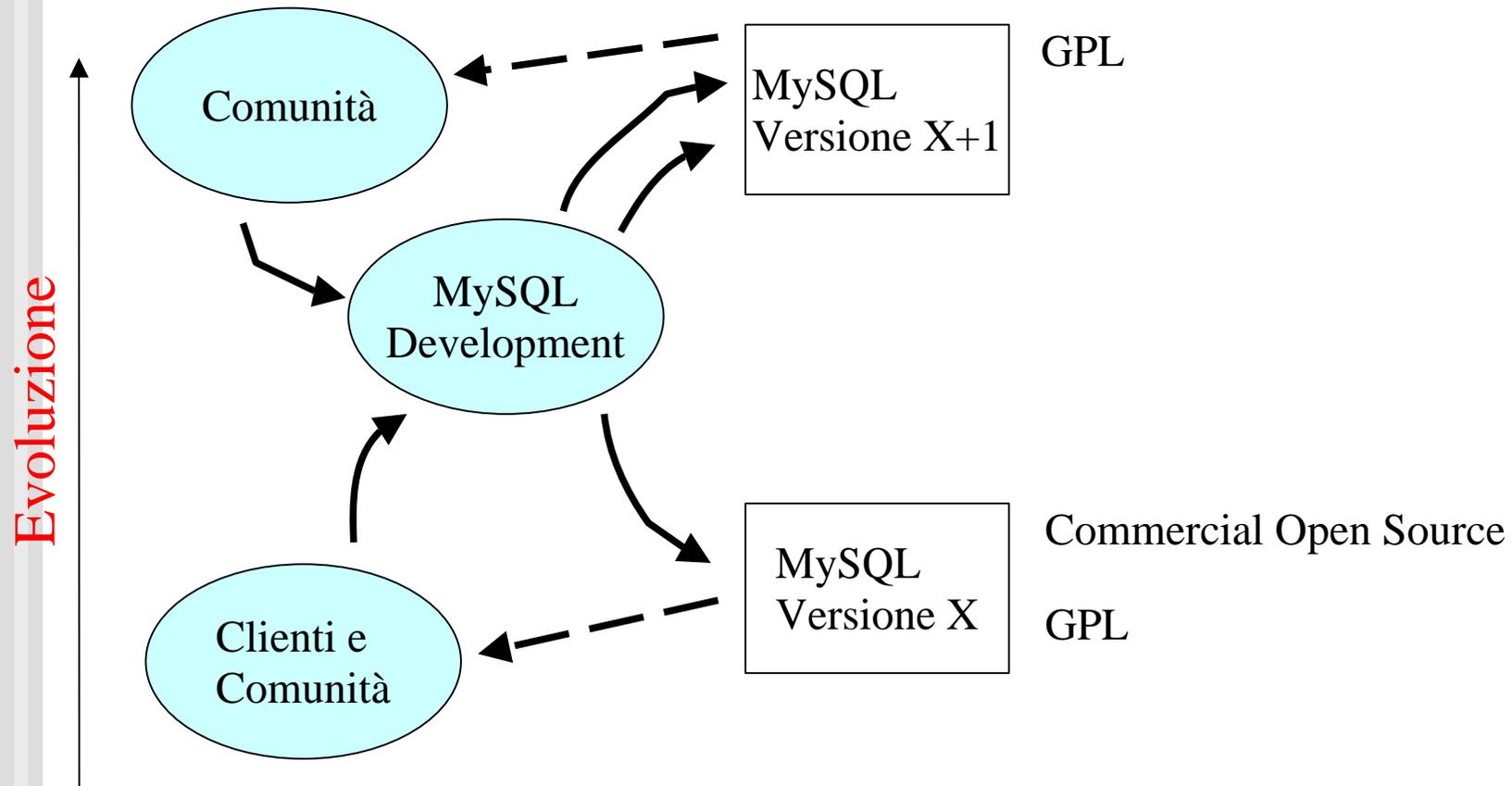
- Training – Vari 5gg (2450 USD)
- Certificazione – 2 livelli (220 USD)

- Documentazione – software box + O'reilly Manuale (75 USD)

- Partnership – 3 Livelli (1500/5000 USD/anno)









Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

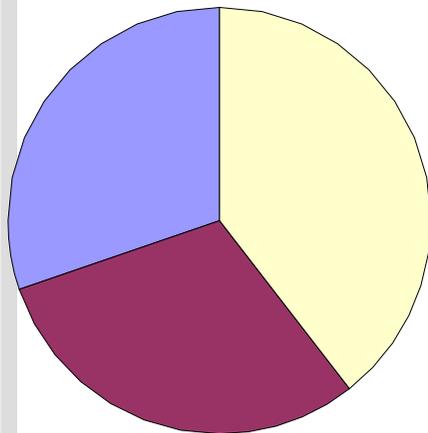
- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- **Caso Red Hat**
- Investimenti
- Conclusioni



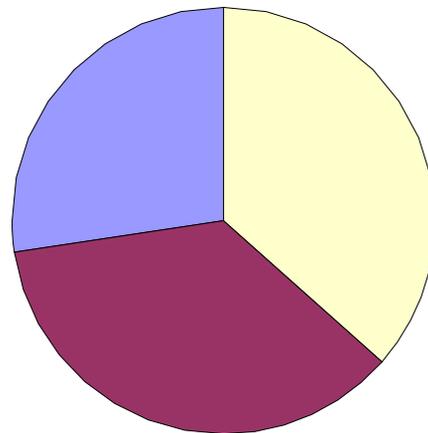
RedHat
Ricavi

-
- Sottoscrizioni
 - Supporto
 - Training
 - Certificazione
 - Partnership

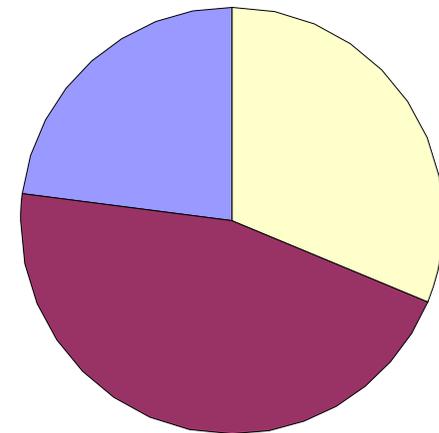
2000



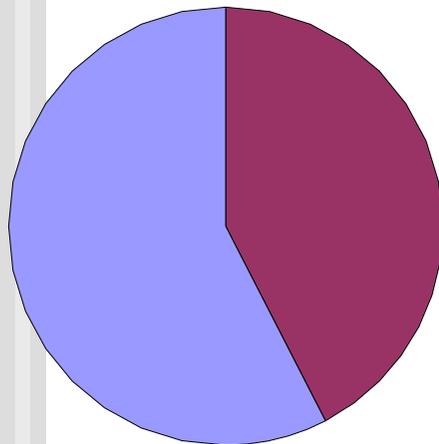
2002



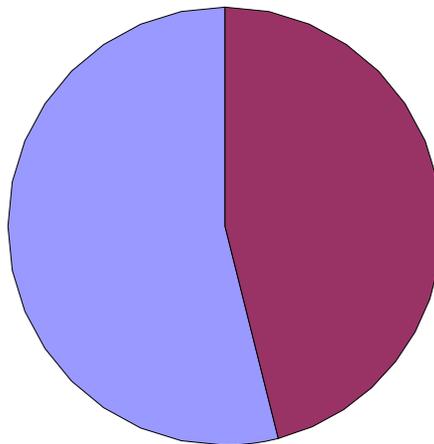
2004



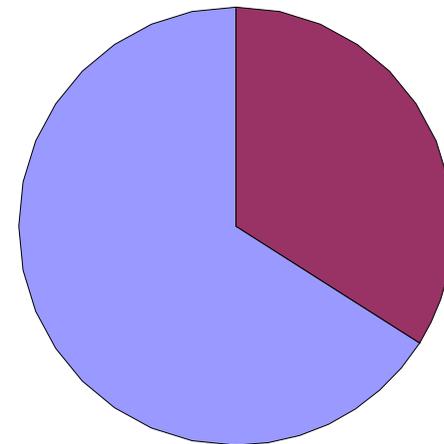
2000



2002

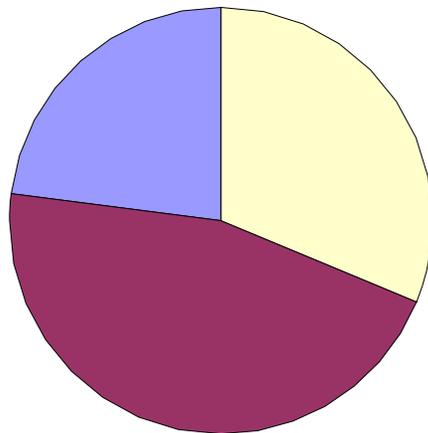


2004

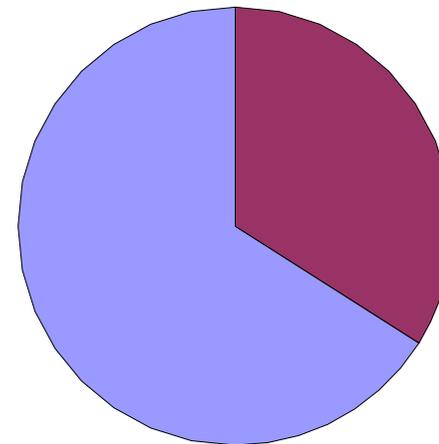


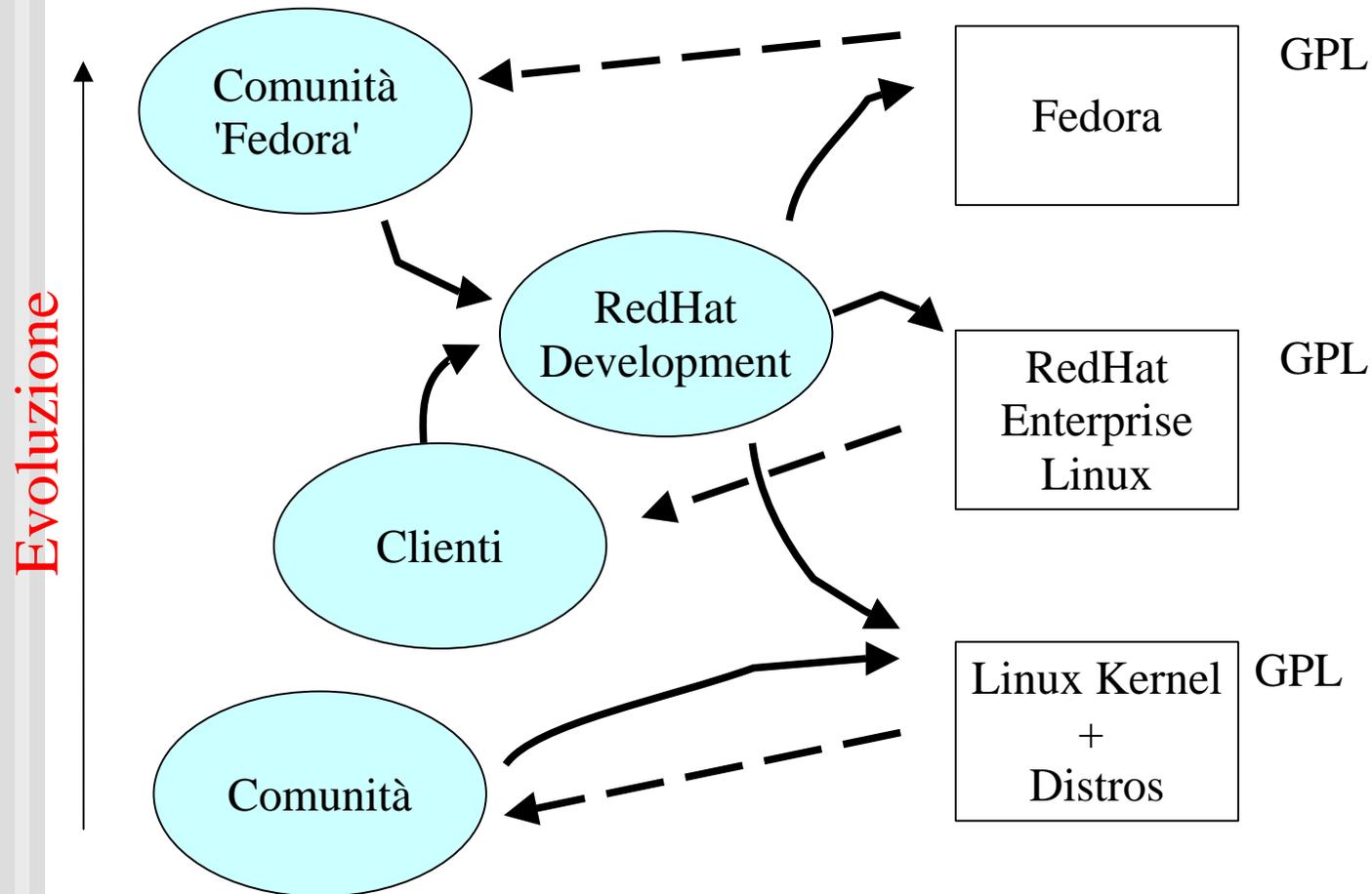
RedHat vs Peoplesoft Ricavo per Tipo

Peoplesoft - 2004



RedHat - 2004





- RedHat 15
- Oracle 6
- Microsoft 8
- IBM 1,6
- Accenture 1,6
- Dell 2



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- Caso Red Hat
- Investimenti
- Conclusioni



Alcuni Investimenti in Open Source (Pubblicati)

In USD

8/1999	RedHat	IPO	84 mil. (3.5 bil. Market cap)
12/1999	VA Linux	IPO	132 mil. (9,6 bil Market cap)
2001	IBM		1.000 mil
11/2003	Novell/Suse		210 mil.
1/2004	RedHat	bonds	600 mil.
2/2004	Jboss		10 mil.
6/2004	MySql		19,5 mil.
8/2004	SugarCRM		2 mil.
9/2004	SourceLabs		3,5 mil.
10/2004	Laszlow Systems		5 mil.
11/2004	Penguin Computing		10 mil.
11/2004	Linux Networx		40 mil.
11/2004	SpikeSource		6,5 mil.
12-2004	Mandrakesoft	PP	10 mil



Il GIUSTO guadagno con il software Open Source: i nuovi modelli di business

Agenda:

- Modelli di Business Open Source
- Uno sguardo ad alcune Società
 - Tipo di Ricavo
 - Dinamica di Sviluppo vs. tipo di licenza
- Caso Red Hat
- Investimenti
- Conclusioni

Pagare per Software? Forse....

- Innovazione
- Personalizzazioni
- Piccolo/Unico Mercato

In ogni caso si deve insistere per:

- Flessibilità
- Open

- License Hopping
- Software come Servizio
- Chi è l'Autore è importante
 - Perché si può fare/controllare
 - Fondazioni

- Intellectual Property - Un Sistema *rotto*
- Prove Legali

- Open Source vs. *la cultura italiana dell'affare*
- La Natura dell'Essere Umano
- La Potenza di Internet e le Tecnologie Digitali



Chi Siamo

FreeOpen può offrire assistenza e consulenza per applicativi Open Source sia operando in modo tradizionale per il nord Italia, che da *'remoto'* per le ubicazioni più lontane.

David Hain

Email: d.hain@freeopen.org