

Linux World 20070905

Att köpa klokt - och sälja lönsamt!

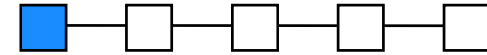
Anna Öhrwall Rönnbäck

Tekn dr Industriell ekonomi
Institutionen för ekonomisk och industriell utveckling (IEI)

Linköpings universitet

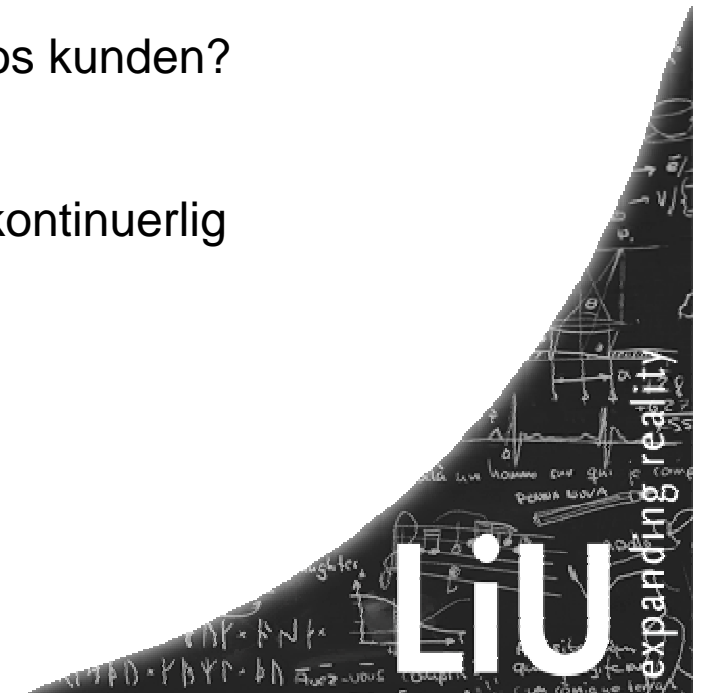
LiU

expanding reality



Innehåll

- Om köparens situation
 - Tuff konkurrenssituation (inget nytt – men viktig parameter)
 - Programvarumarknaden
 - Utvärdering mellan sluten och öppen programvara
- Säljarens affärsmodell och värdeskapande mekanismer
 - Hur bidrar ditt företag till att skapa värde hos kunden?
- Upphandlings- och försäljningsprocessen
 - Det speciella med mjukvaruinvesteringar: kontinuerlig vidareutveckling + supporttjänster

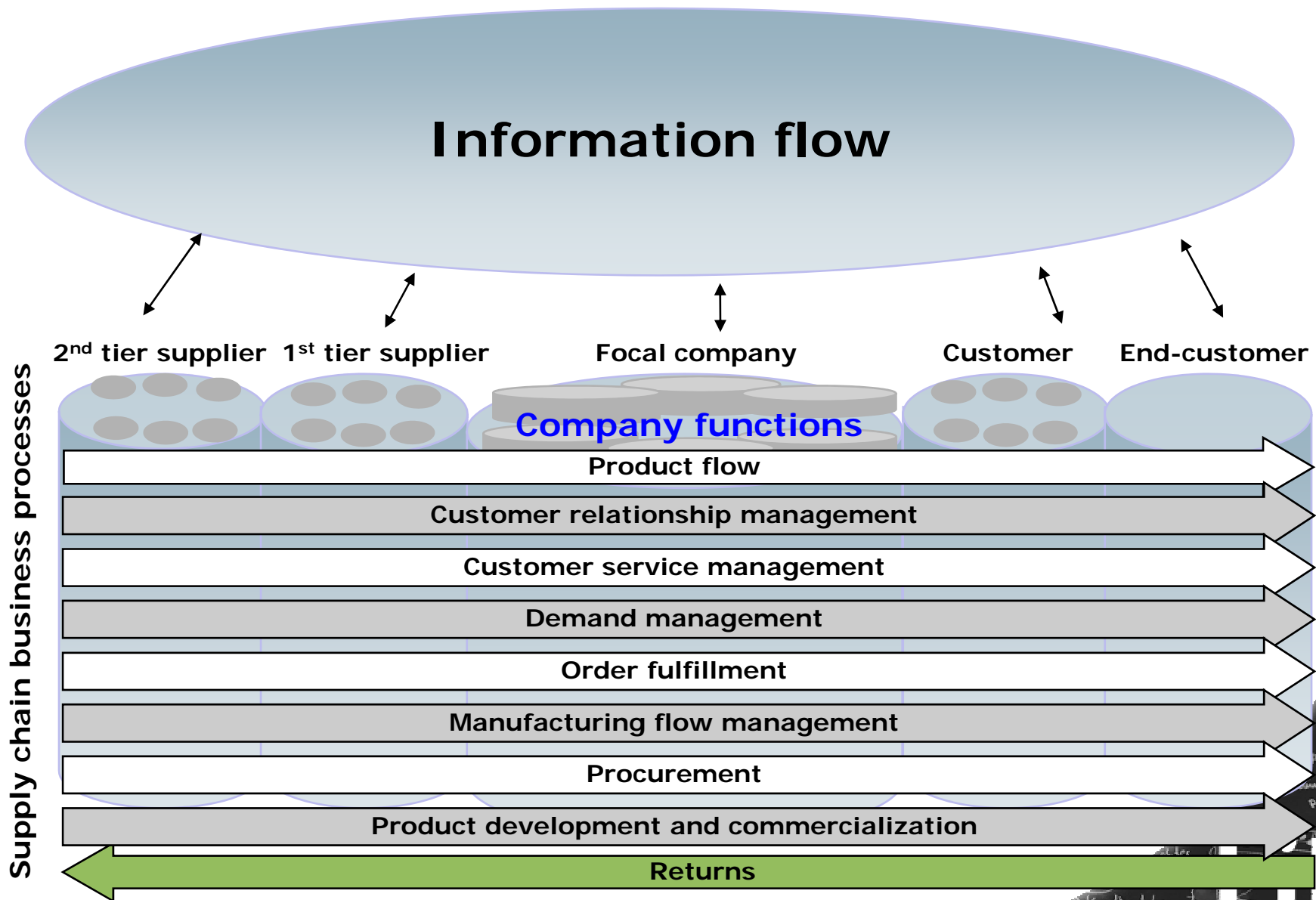
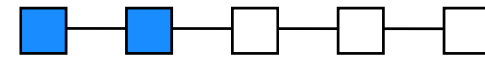




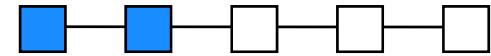
Dagens IT-köpare lever i en tuff
omvärld

Supply chain management:

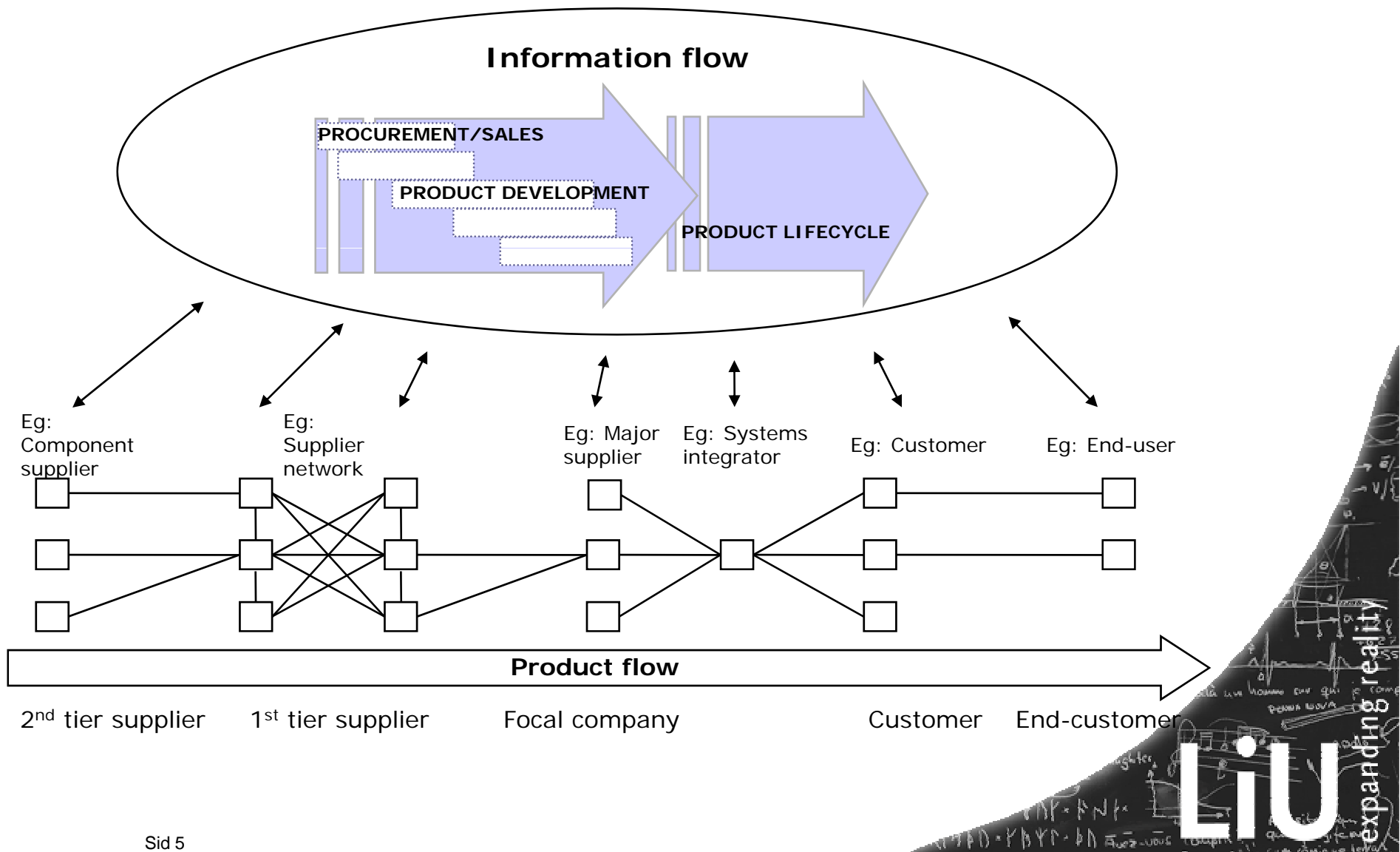
integrating and managing business processes across the supply chain

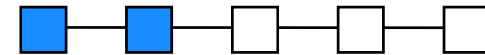


Lambert and Cooper 2000:67

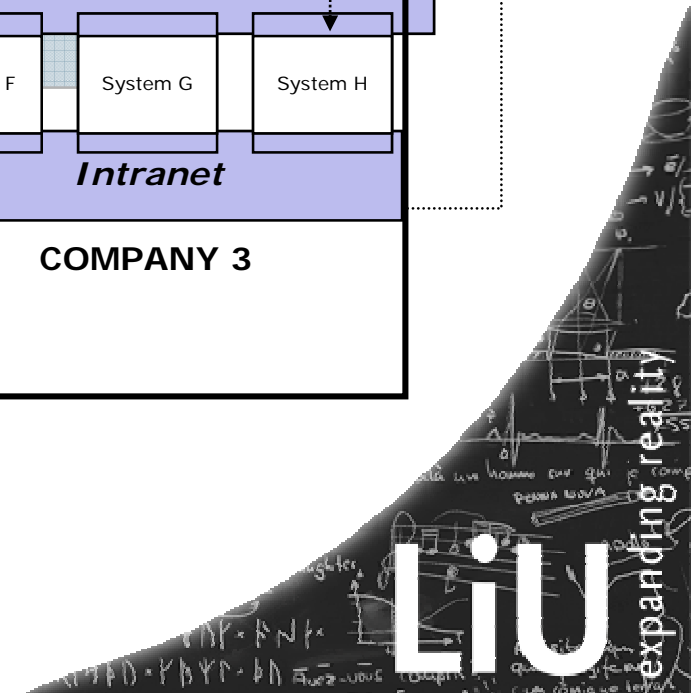
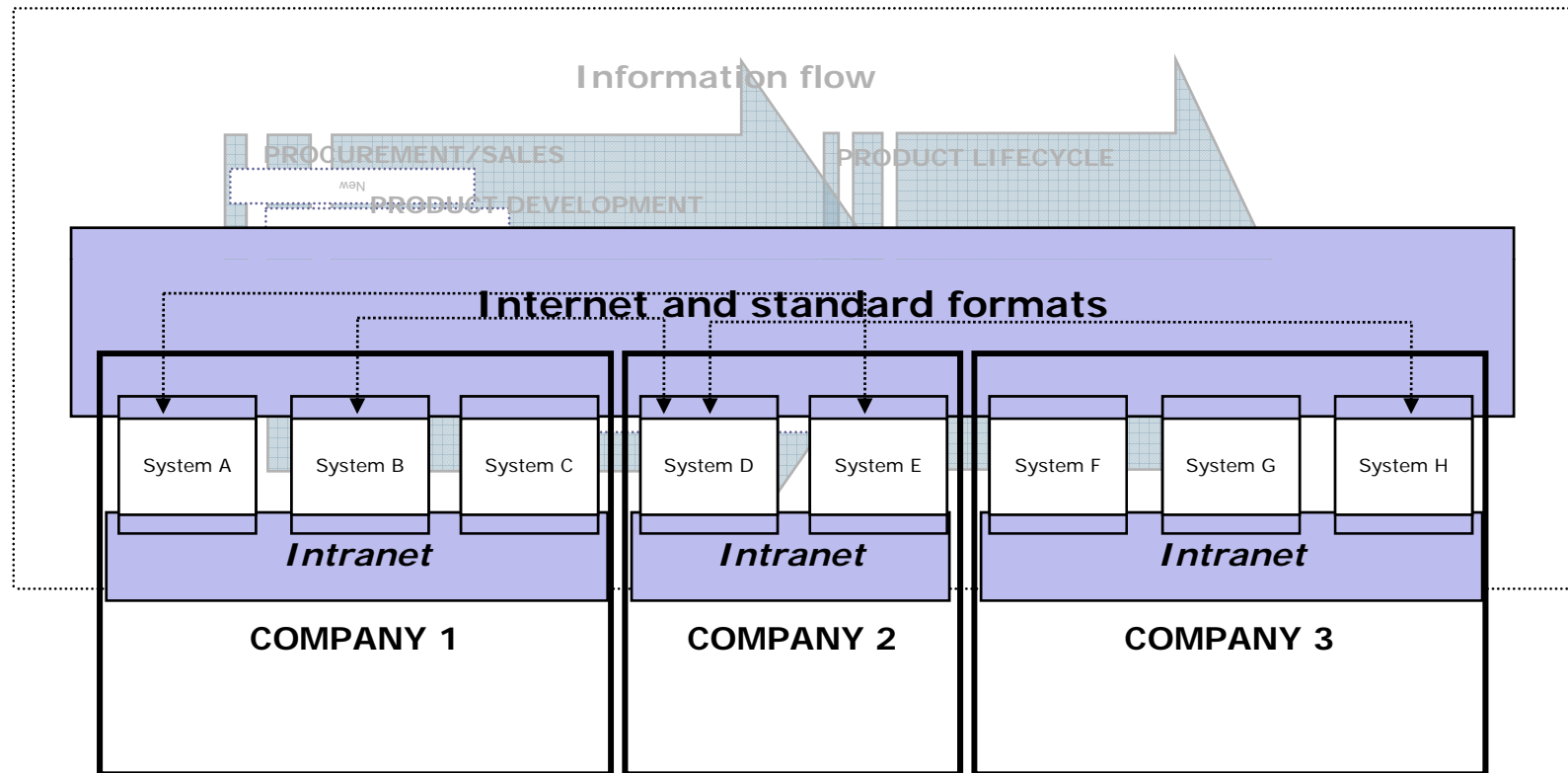


Informationsflöde i affärssamverkan





Collaborative IT platform

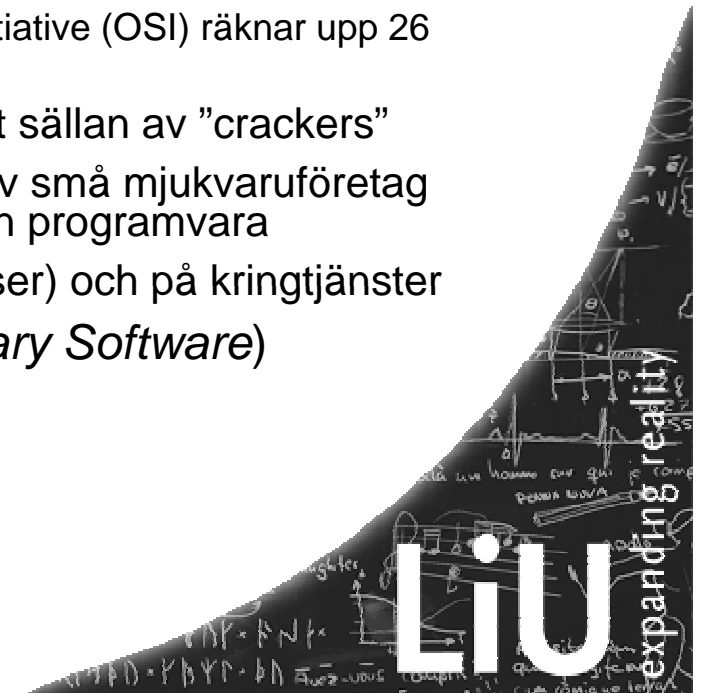


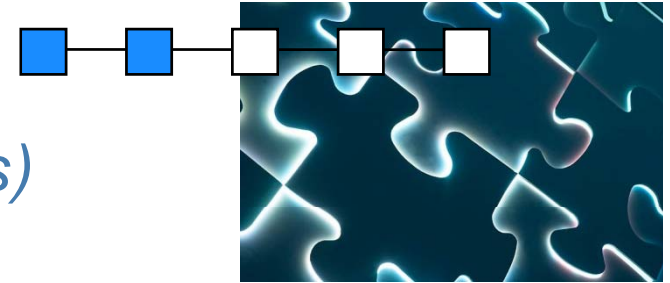
Bakgrund: Programvarumarknaden



- Det finns miljontals programmerare världen över; vissa är anställda, andra programmerar för sin egen skull (för att lösa och få hjälp med egna problem, lära sig mer, bli kända)
- Det har lett fram till två filosofier: **ÖPPEN** eller **SLUTEN** programvara – som båda regleras av licenser
 - Öppen programvara (*Open Source Software, Free eller Libre F/L/OSS*)
 - är inte som skriven text eftersom annan än upphovsmannen får förändra den, regleras i licensavtal (t ex GPL)
 - Det finns dock flera licenser än GPL. Open Source Initiative (OSI) räknar upp 26 licenser, varav 9 är populära.
 - religion för vissa programmerare, attackeras ytterst sällan av "crackers"
 - på senare tid många "for-profit"-satsningar, både av små mjukvaruföretag inom OSS och stora aktörer i huvudsak inom sluten programvara
 - Intäkter både på del av programvaran (hybridlicenser) och på kringtjänster
 - Sluten programvara (proprietär, *Closed/Proprietary Software*)
 - skyddar företaget som har betalat utvecklingen
 - möjliggör licensintäkter

"Copyleft - all rights reversed" ©





Programvarumarknaden (forts)

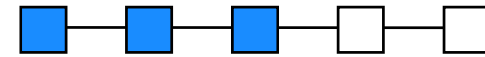
- Affärsdrivande företag, myndigheter och andra organisationer (kunder) använder ofta både sluten *och* öppen programvara, men i olika omfattning
- Tyvärr omges öppna programvaror (fortfarande!) av myter om bristande support etc, trots att det finns stora företag som stödjer exempelvis Linux och OpenOffice
- I de flesta programvaror finns mängder med saker som behöver förbättras, Öppna programvaror: köparen kan påverka processen! Proprietära: på leverantörens villkor.
- Fokus på öppna standarder blir allt viktigare. De gör att man kan koppla ihop program – så att de kan fungera tillsammans (=interoperabilitet)



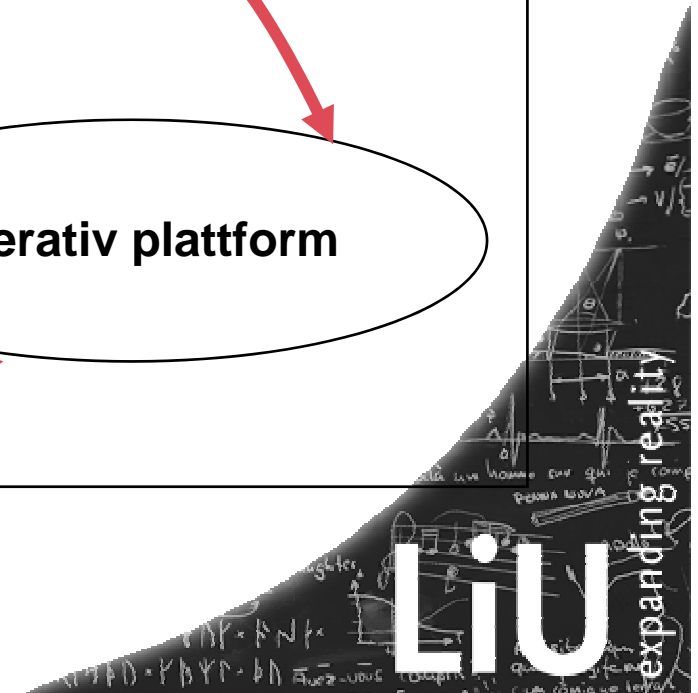
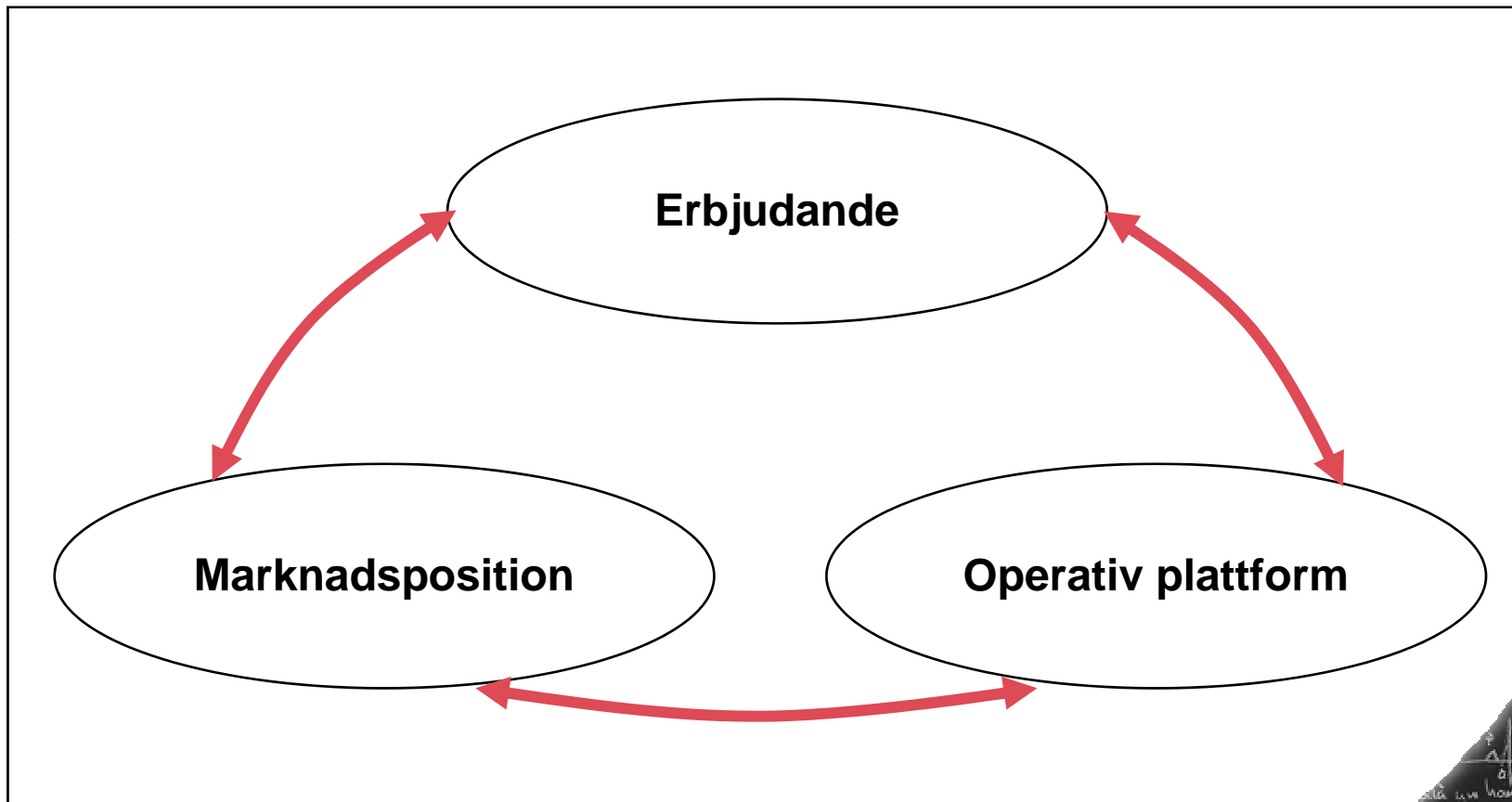
Öppen källkodsalternativ
och öppna standarder verkar
både tekniskt klokt
- och ger garanterat lägre
(licens-)kostnad!

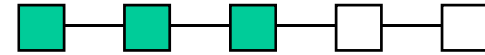


Säljarens affärsmodell



Leverantörens affärsmodell

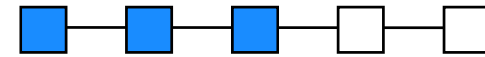




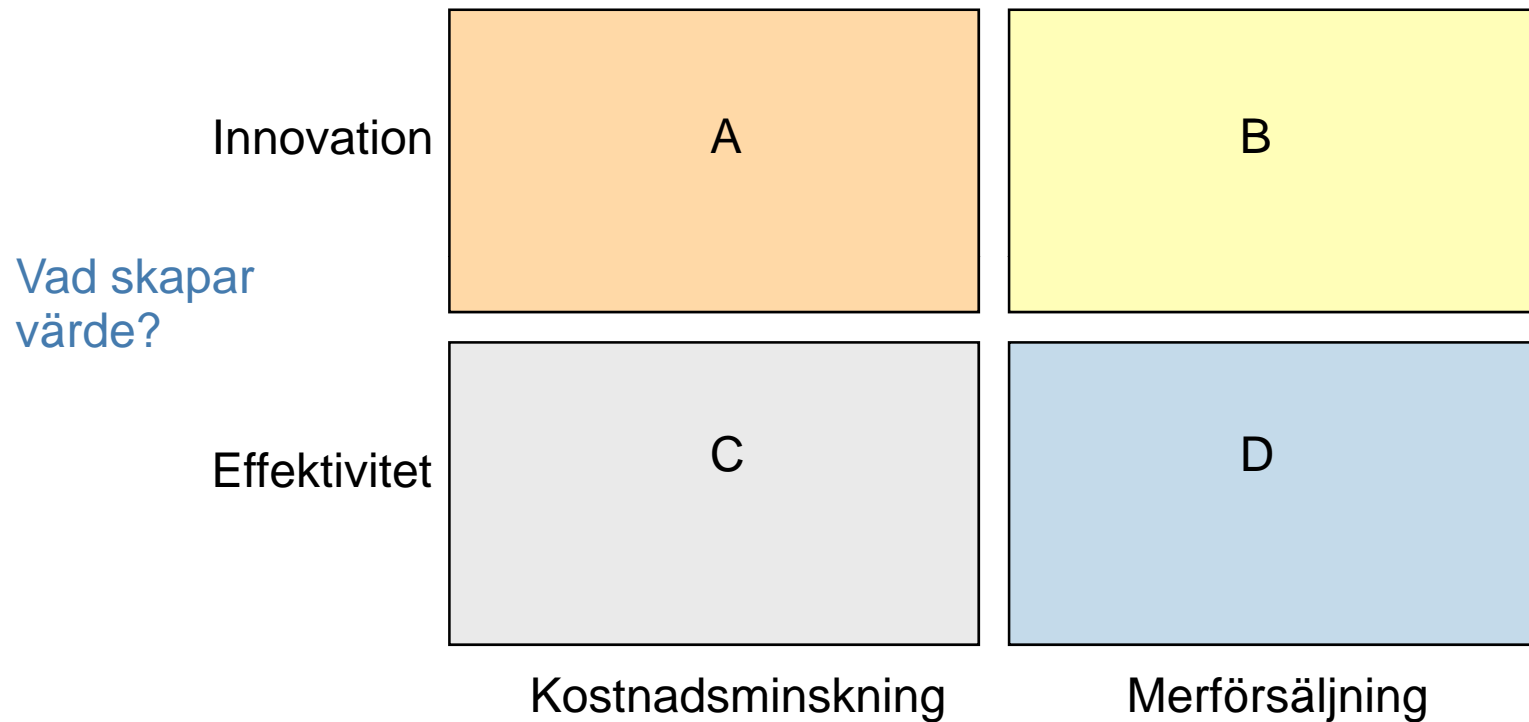
Vad är affärsmodeller?

- Affärsmodeller i "dagligt" tal beskriver ofta rena "intäktsmodeller" och gäller mest IT-branschen
- Som forskare ser vi affärsmodeller som någonting mer komplett – en bild av hur ett företag verkar
- Analysmodellen fungerar i de flesta branscher, särskilt om det finns en marknads- eller tjänsteorientering hos företagen
- Affärsmodeller används även som analysmodeller när företag och branscher analyseras

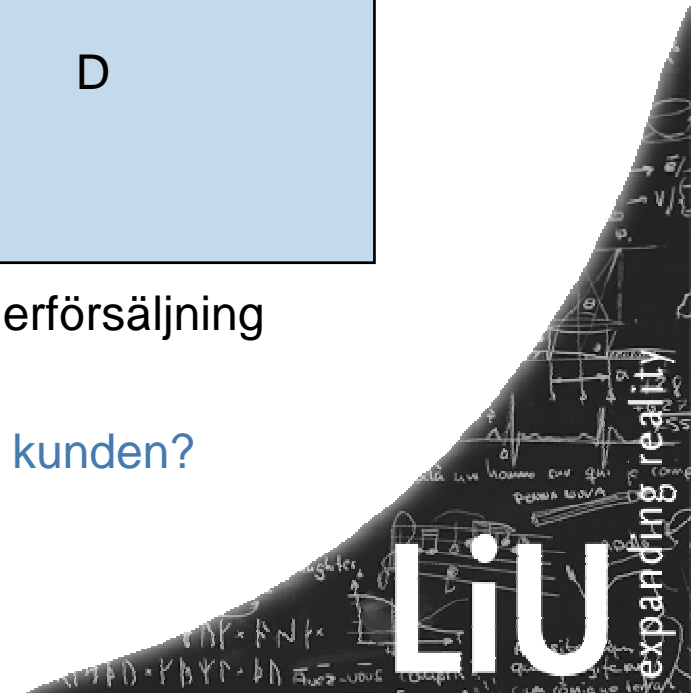


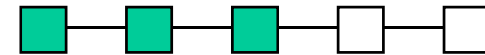


Hur skapar leverantören värde för kunden? – mekanismer för värdeskapande



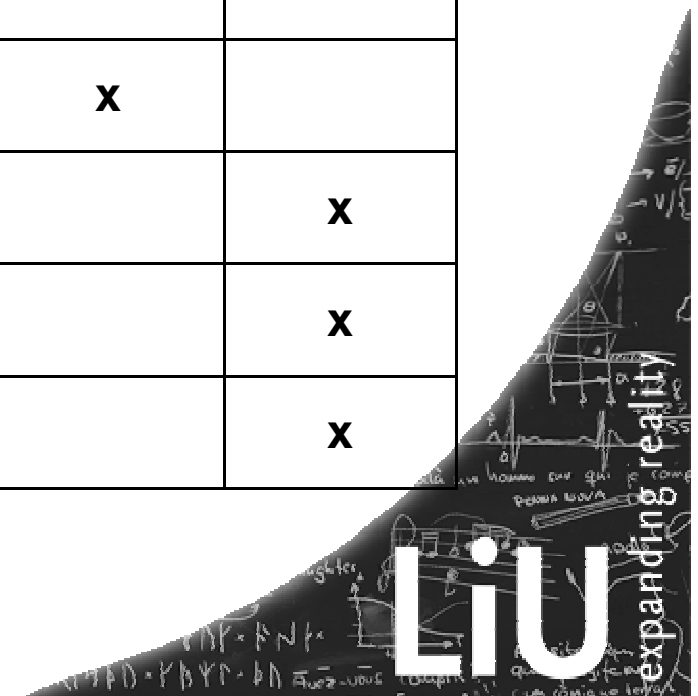
Hur skapas värde för kunden?

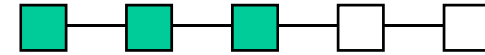




Funna licensmodeller

	Distribution	Development	Service	Training	Hybrid licensing
Subscription (yearly)	X		X		X
Fee (per opportunity)		X	X	X	
Fee (Hourly rate)		X	X	X	
Fee (clip card) (and eqv.)		X	X	X	
License (per copy/seat/user)					X
Value added (hardware)	X				X
Value added (prop. software)	X				X





Arbetshypoteser

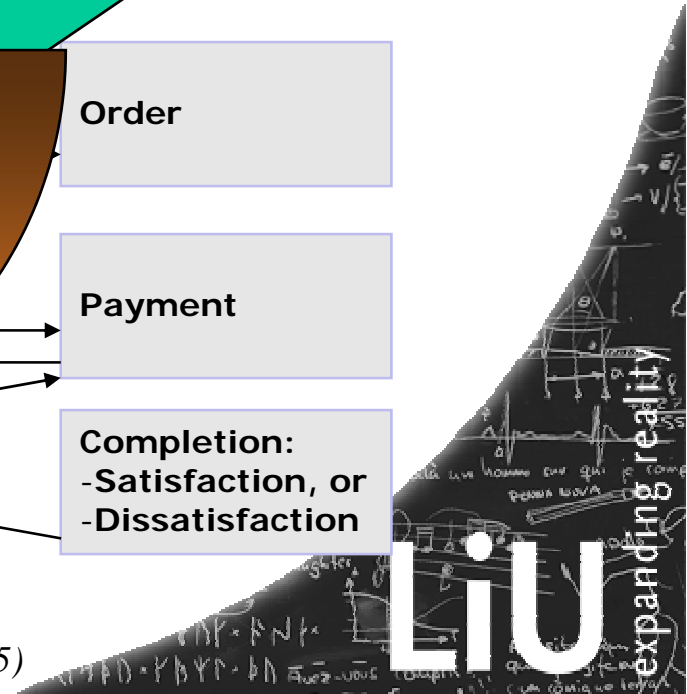
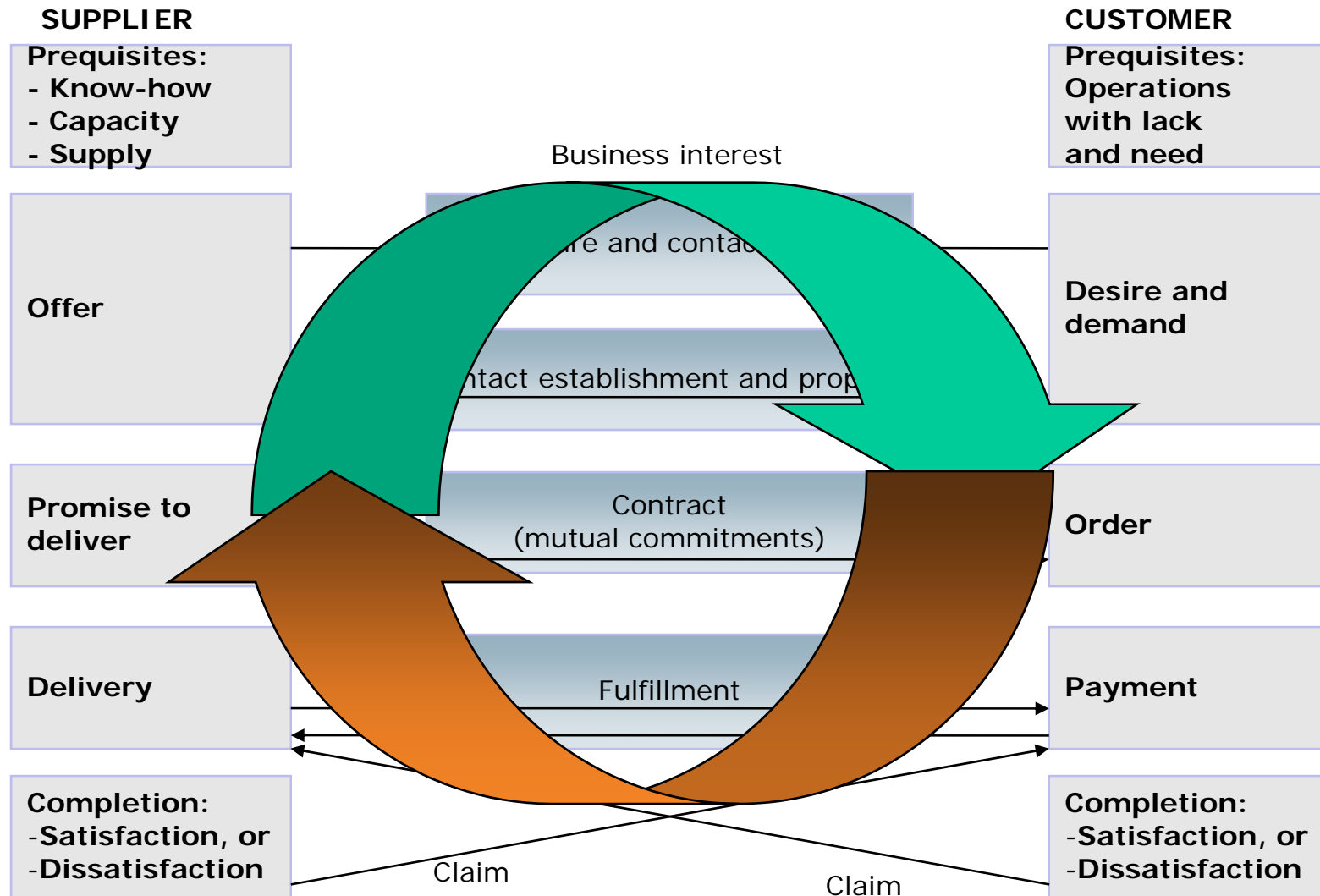
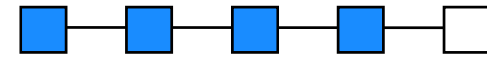
- Analysmodell: Ett ramverk för affärsmodeller för OSS-företag.
- Hypotes 1: Tjänstebaserade intäktsmodeller är vanliga, men de är olönsamma för större OSS-företag
- Hypotes 2a: Andra intäktsmodeller används för större OSS-företag
- Hypotes 2b: S.k. hybridmodeller, dvs. någon form av blandning av tillgång till programvaror/tjänster (licenser) och tjänster används
- Hypotes 3: OSS-företag som använder hybridmodeller är mer lönsamma/framgångsrika än sådana som inte gör det.
- Hypotes 4a: Traditionella tillverkande företag intresserar sig för tjänstebaserade intäktsmodeller.
- Hypotes 4b: IT-företag intresserar sig för produkt- och leverans kvalitet från den traditionella tillverkningsindustrin.

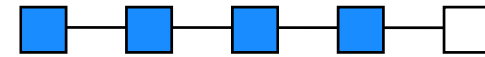


Upphandlings- och försäljningsprocessen



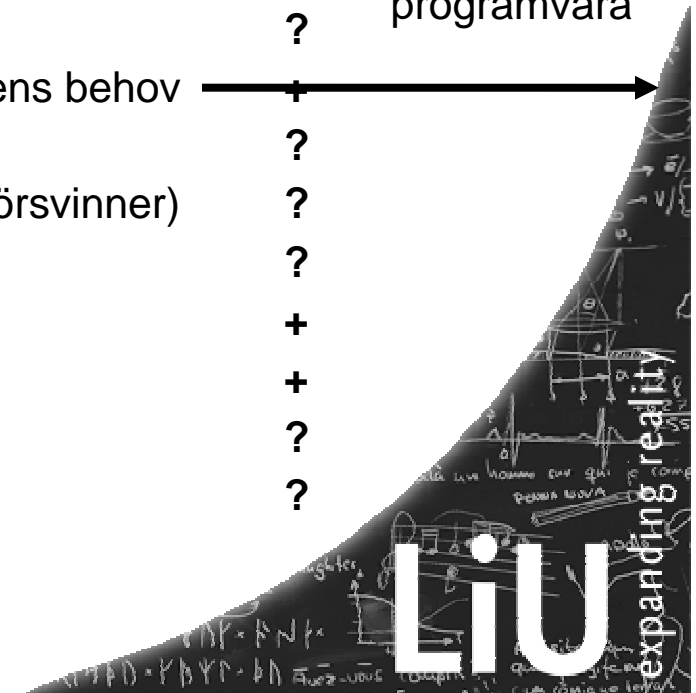
Business Action Theory – and continuous development of IT services

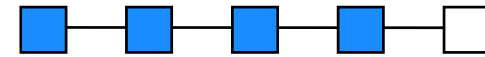




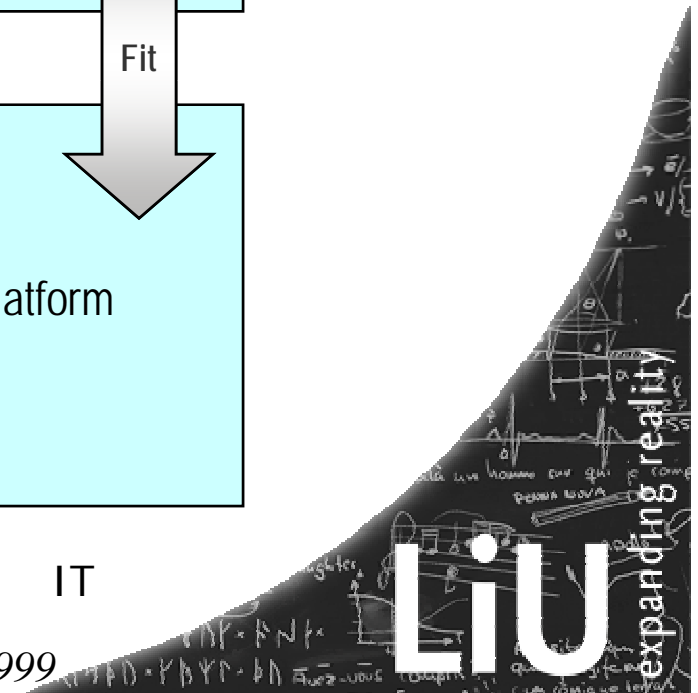
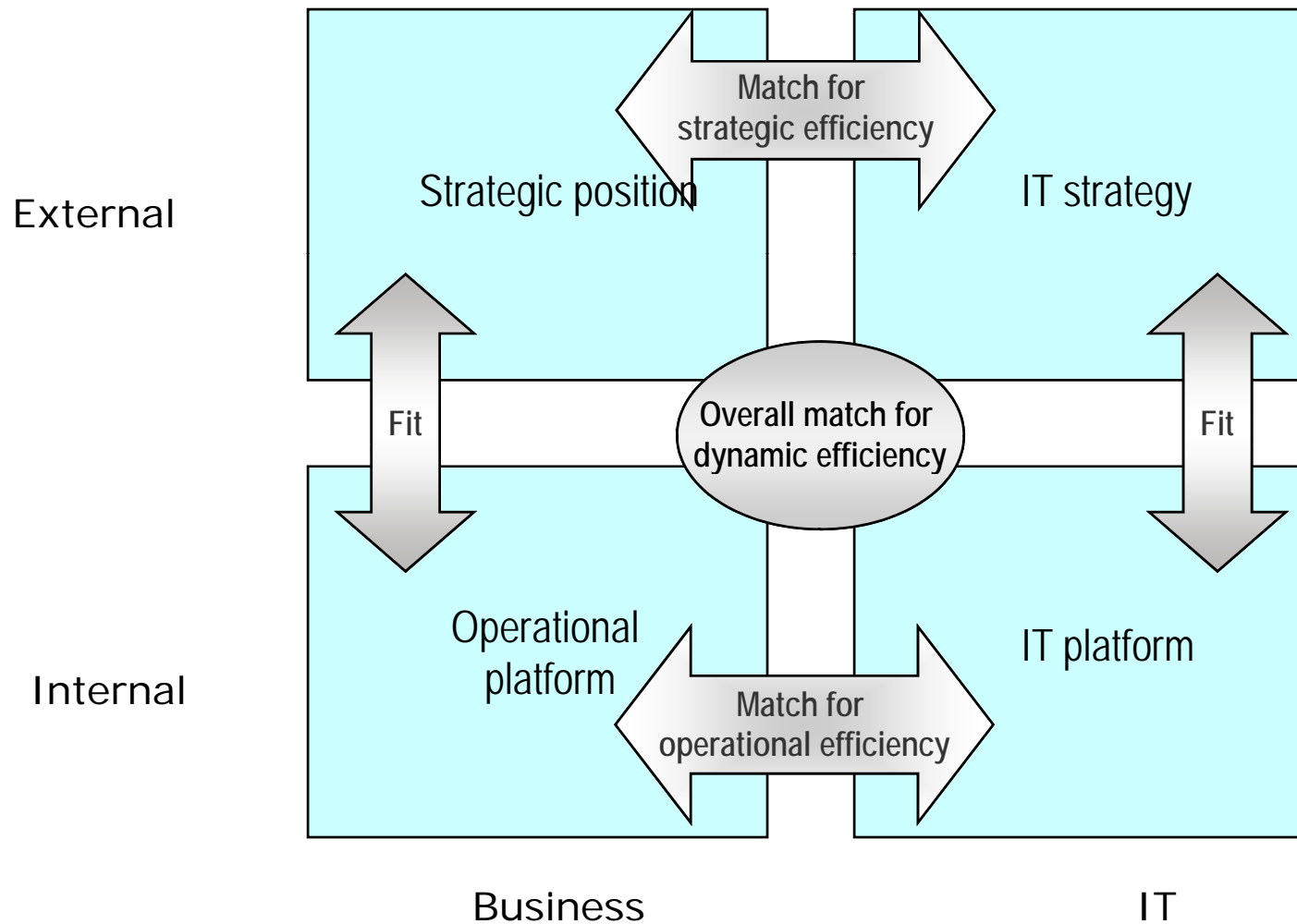
Vad är viktigt för köparen av programvara? – jämför olika licensformer

	+ Kostnadseffektivitet	?	
	? Kompetent part som förstår verksamhetens behov	?	
	? Tydlig huvudman/kontraktspart	?	
	+ Förekomst av teknisk dokumentation	?	
	? Förekomst av användarorienterad dokumentation	+	
	? Vidareutveckling enligt tydlig utvecklingsplan	?	
Öppen programvara	+ Följer öppna standarder	?	Sluten programvara
	+ Möjlighet att påverka utvecklingen	?	
←	+ Möjlighet att skräddarsy funktioner för kundens behov	+	→
	+ Rätt att göra egna anpassningar	?	
	+ Tillgång till källkod (viktigt om leverantören försvinner)	?	
	+ Tillgång till egna data, kunna få ut rapporter	?	
	? Tydligt förvaltningsansvar	+	
	? Tydligt supportansvar	+	
	? Supporttillgång (24/7)	?	
	+ Möjlighet att välja supportleverantör	?	





Vad är viktigt för köparen av programvara? – Strategic Alignment Model





Jag ser fram emot era
synpunkter

-

Lycka till
med era öppna
källkodsaffärer

**Anna Öhrwall Rönnbäck,
anna.ohrwall.ronnback@liu.se**

Thomas Rosén, thomas.rosen@liu.se

Läs mer:

http://www.iei.liu.se/forskning/forskningsprojekt/open_source

Goldkuhl G, Rosén T, Öhrwall Rönnbäck A (2007), Hur sambruka kommunala e-tjänster? – Arbetsformer och affärsmodeller för semi-öppen programvara. Rapport. www.vits.org

