

# Was hindert Unternehmen daran, OpenSource-Software einzusetzen?

Thomas Uhl

Vorstand Lisog e.V.



- Gründung im März 2005
- ca. 120 Mitglieder:
  - Anbieter (Hersteller und Dienstleister)
  - Anwender
  - Wissenschaftliche Partner
- Kontaktbüros in DACH und Nordamerika (Berlin, Hamburg, Wien, Zürich, Palo Alto, Toronto)
- Primäre Ziele:
  - Business Development für OSS Lösungen
  - Verbesserung der Interoperabilität (OSS / prop. SW)
  - Schaffung eines kompletten OSS Lösungsstacks
  - „Cloud-Edition“ des Lösungsstacks



*„Open Source* ist ein  
alternativer Weg,  
bessere Software zu  
produzieren“

(Forbes Magazine)

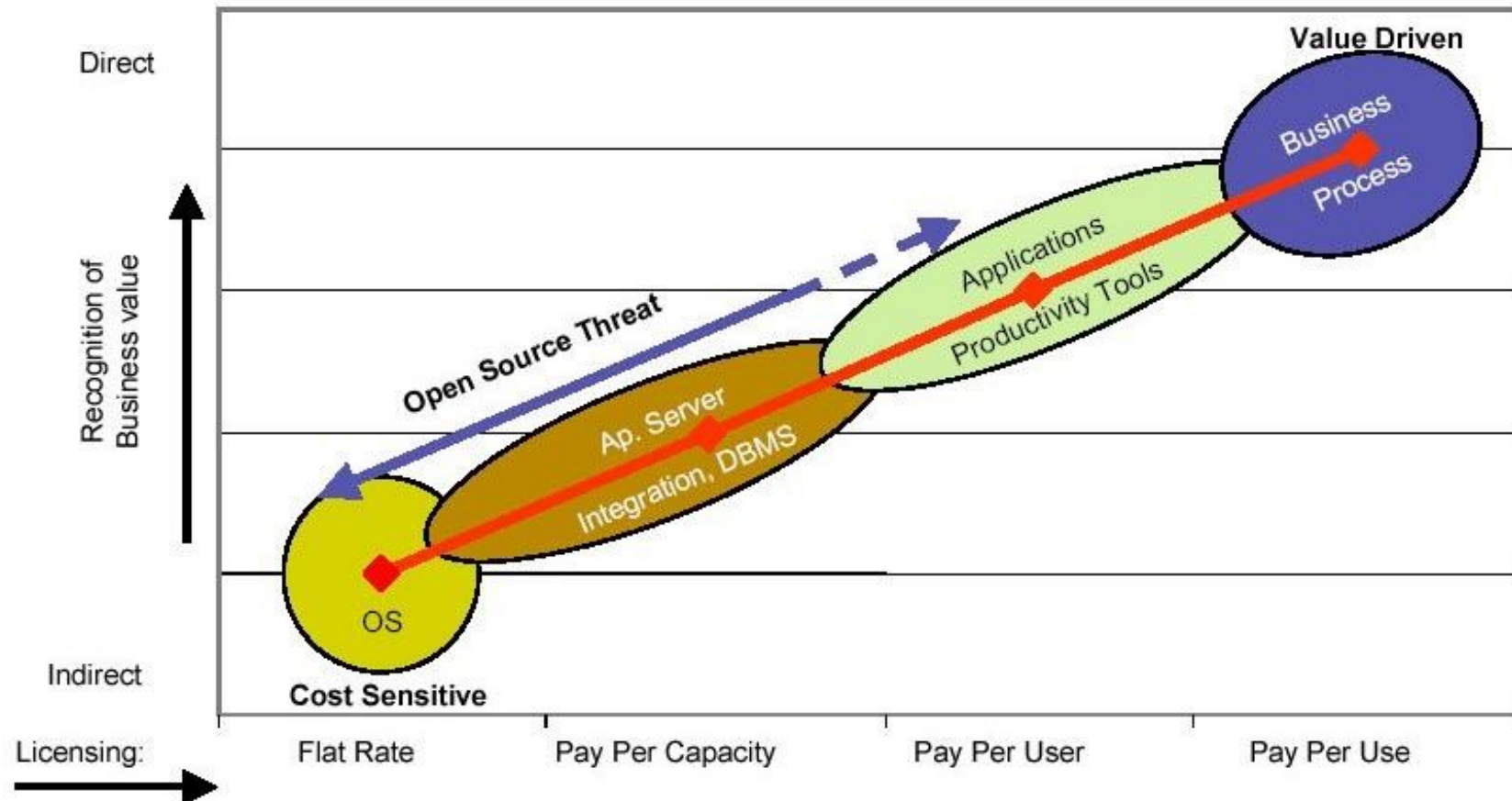
Josh McHugh, 08.10.98



- OpenSource Software ist grundsätzlich im Markt angekommen
- Entscheider sind aufgrund der Vielzahl der vielen Projekte oft verwirrt und greifen auf „Bewährtes“ zurück
- Die großen Anbieter vermitteln ein Image einer „One-Stop-Shops“ für alle IT-Bedarfe
- OpenSource Szene bietet Vielzahl, nicht integrierter Einzellösungen an
- Zentrale Anlaufstelle für Lösungsportfolio und entsprechender Kundenreferenzen fehlt
- Cloud-Computing bietet neue Chance für Vermarktung von OpenSource Software
- Anwender spüren zunehmend negative Folgen des *Vendor Lock-Ins* und suchen nach Alternativen



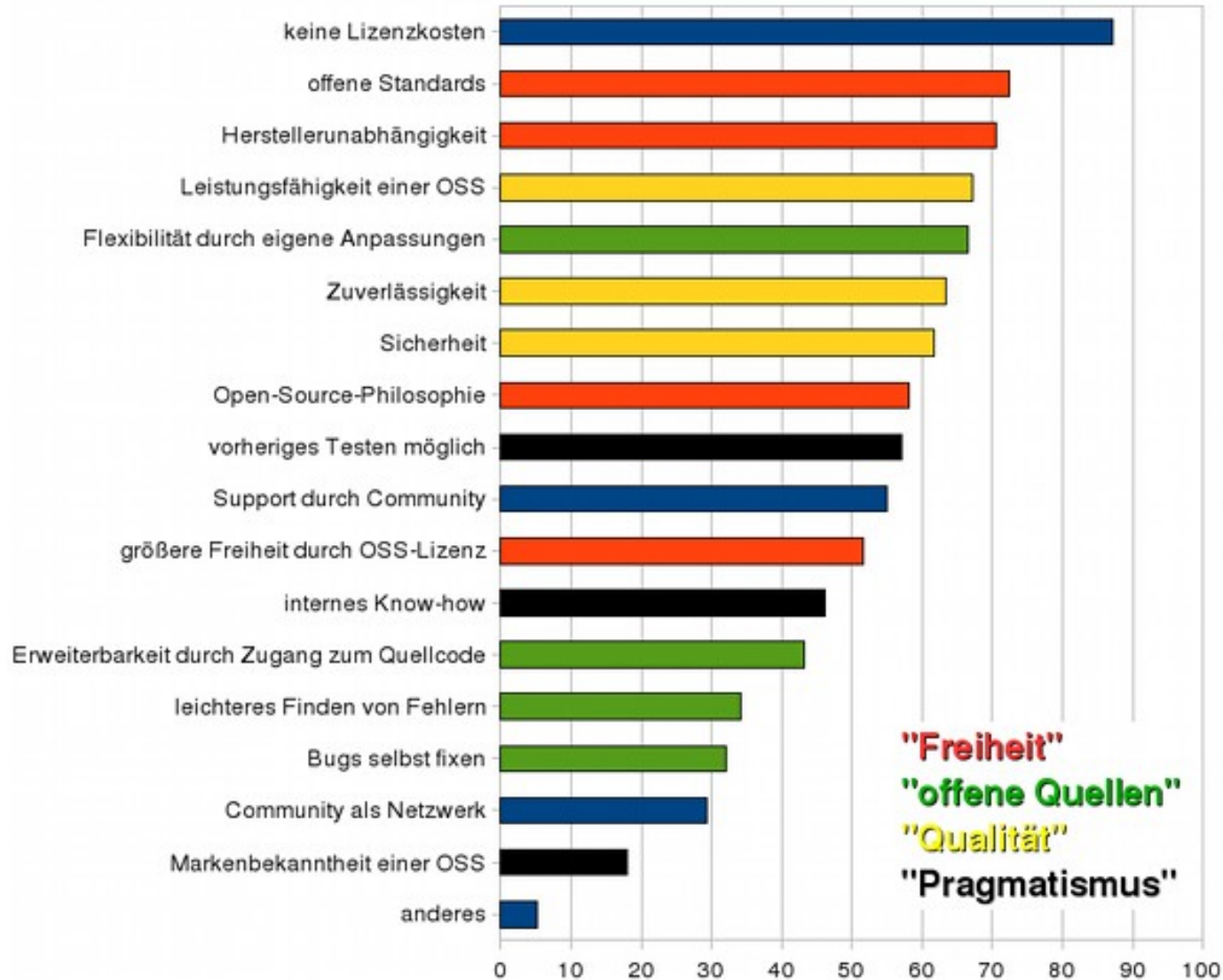
Business Value Recognition for Software Types



Source: IDC, 2004



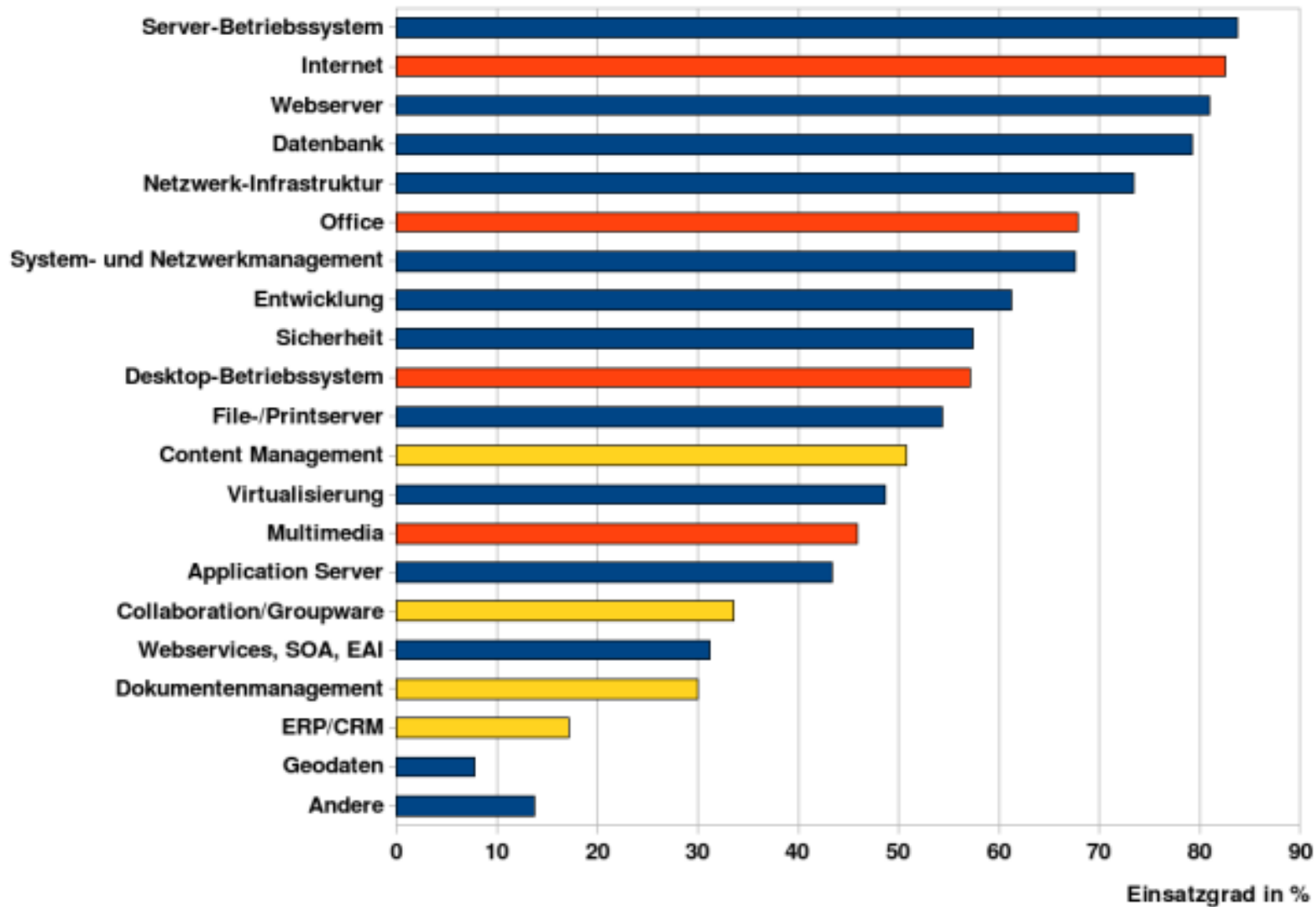
# Gründe für den Einsatz von OSS



Quelle: Heise Trend Studie (2009)

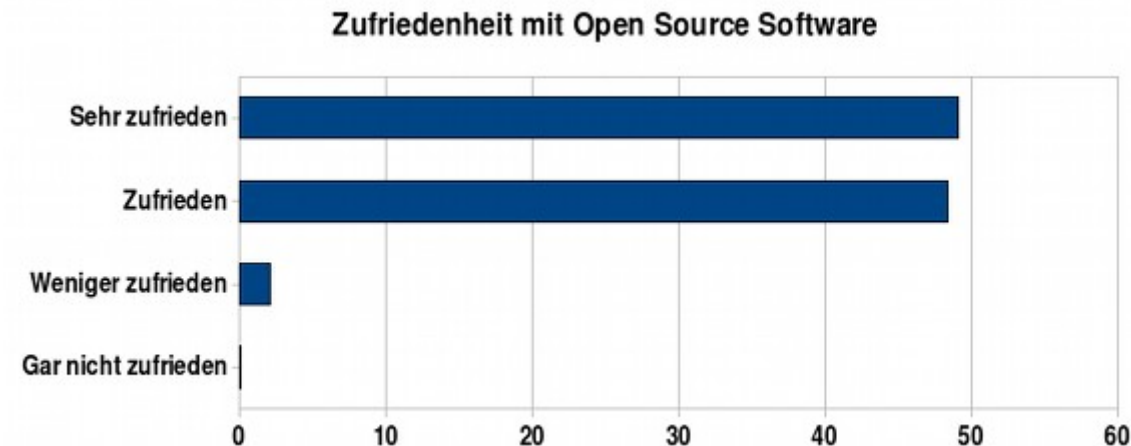
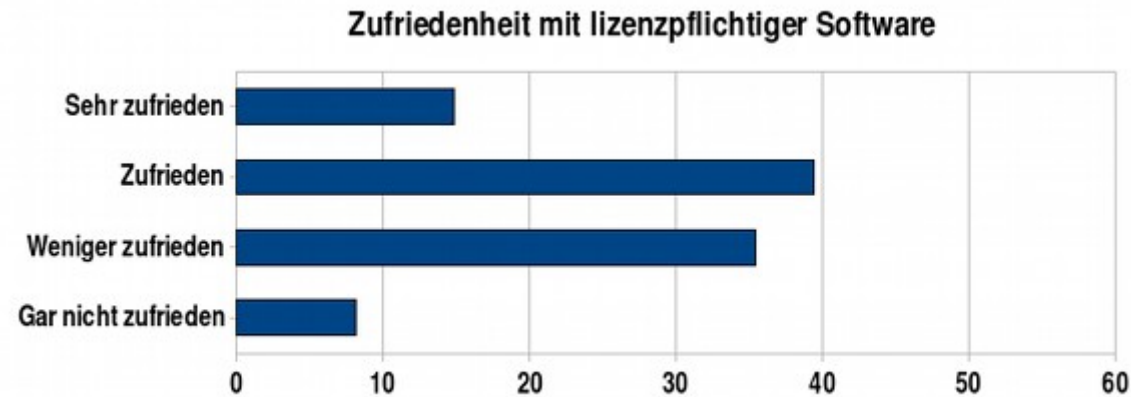


# Open Source Software im Einsatz



Quelle: Heise Trend Studie (2009)

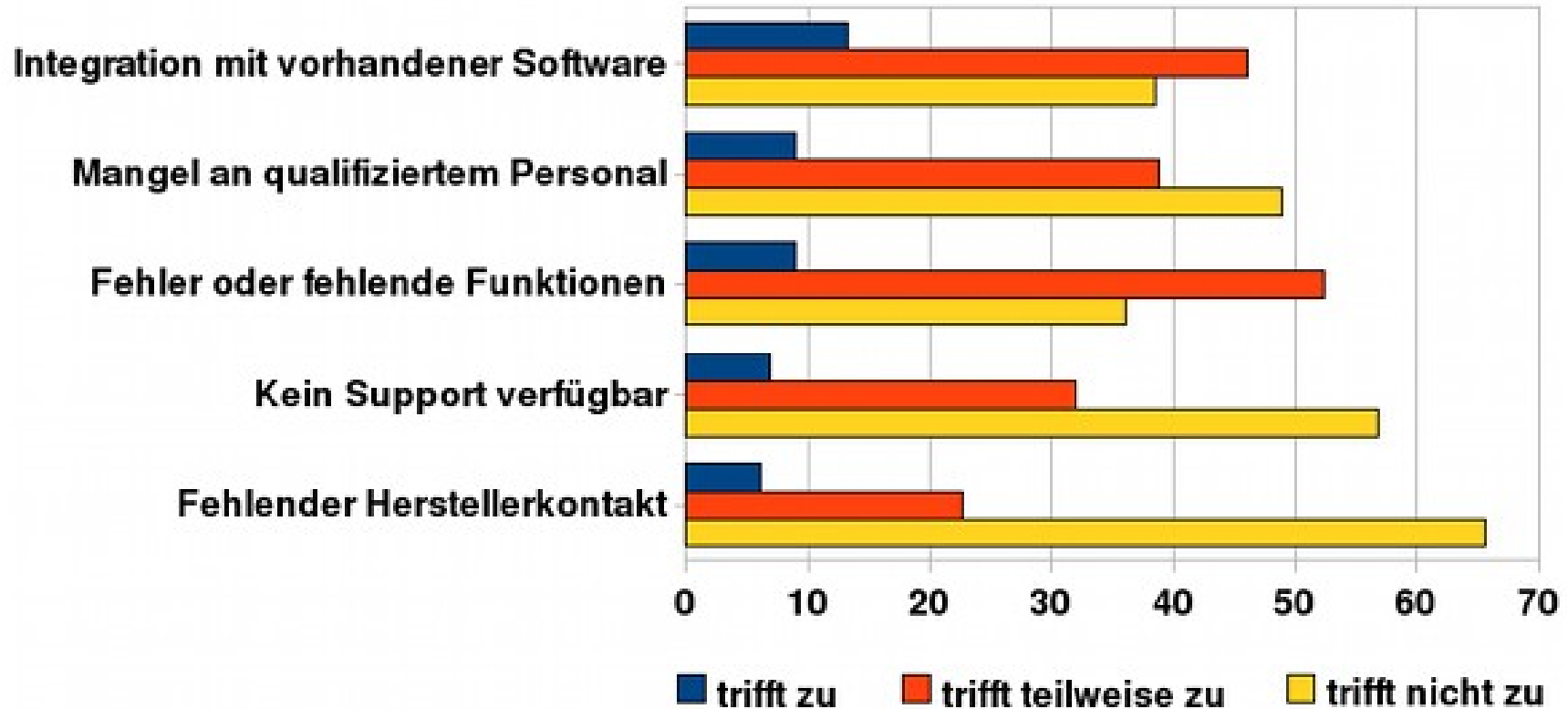




Quelle: Heise Trend Studie (2009)





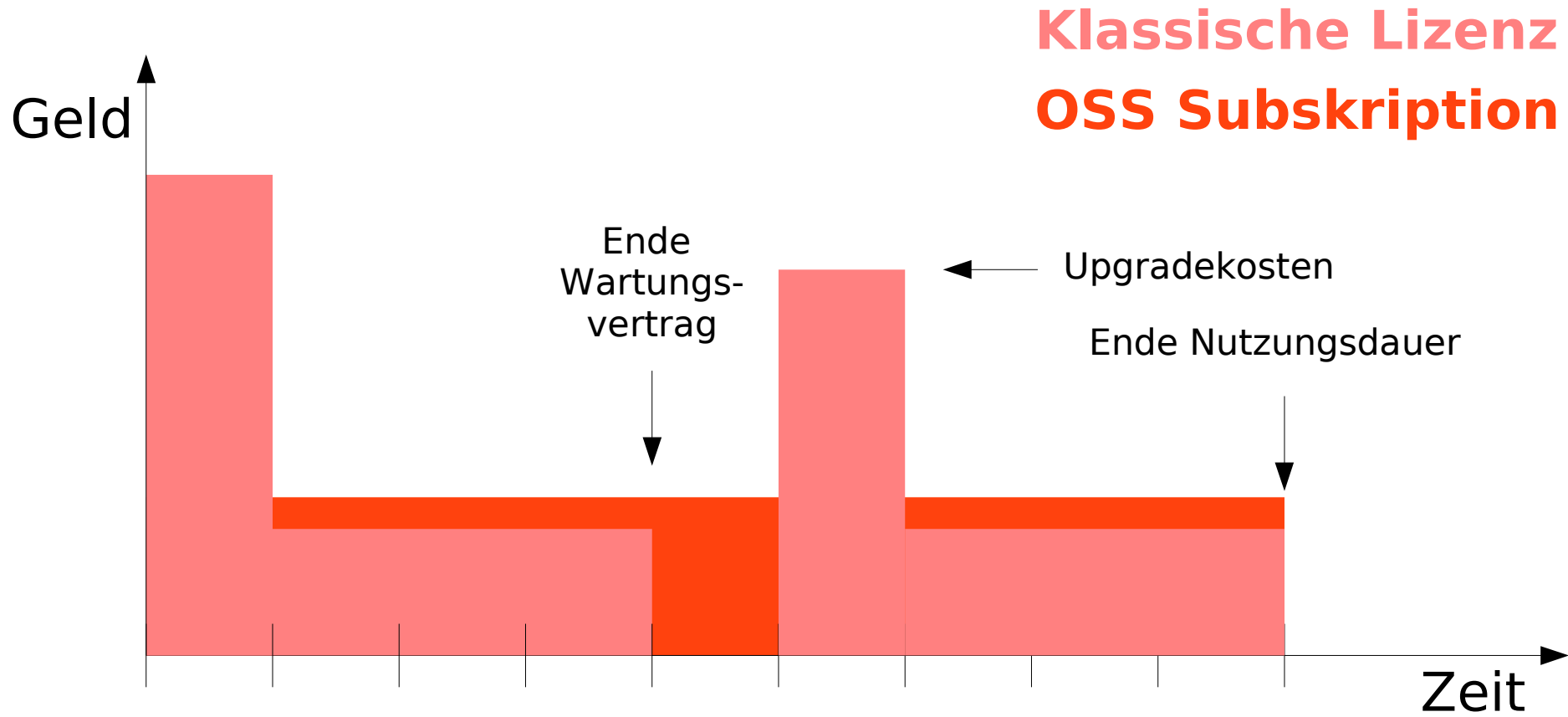


Quelle: Heise Trend Studie (2009)



- Virales Marketing über OSS-Community
- Weltweite Verbreitung (z.B. Linux Distributionen)
- Contributions durch OSS Community
  - Tests / Fehlerbehebungen
  - Integration anderer und in andere Software-Stacks
  - Funktionale Erweiterungen
  - Lokalisierung
- Recruiting neuer Mitarbeiter über OSS Community
- Universeller Escrow
- USP bei Ausschreibungen  
(Public Sector / Kunden mit OSS-Strategie)
- Gezielte „Commoditisierung“





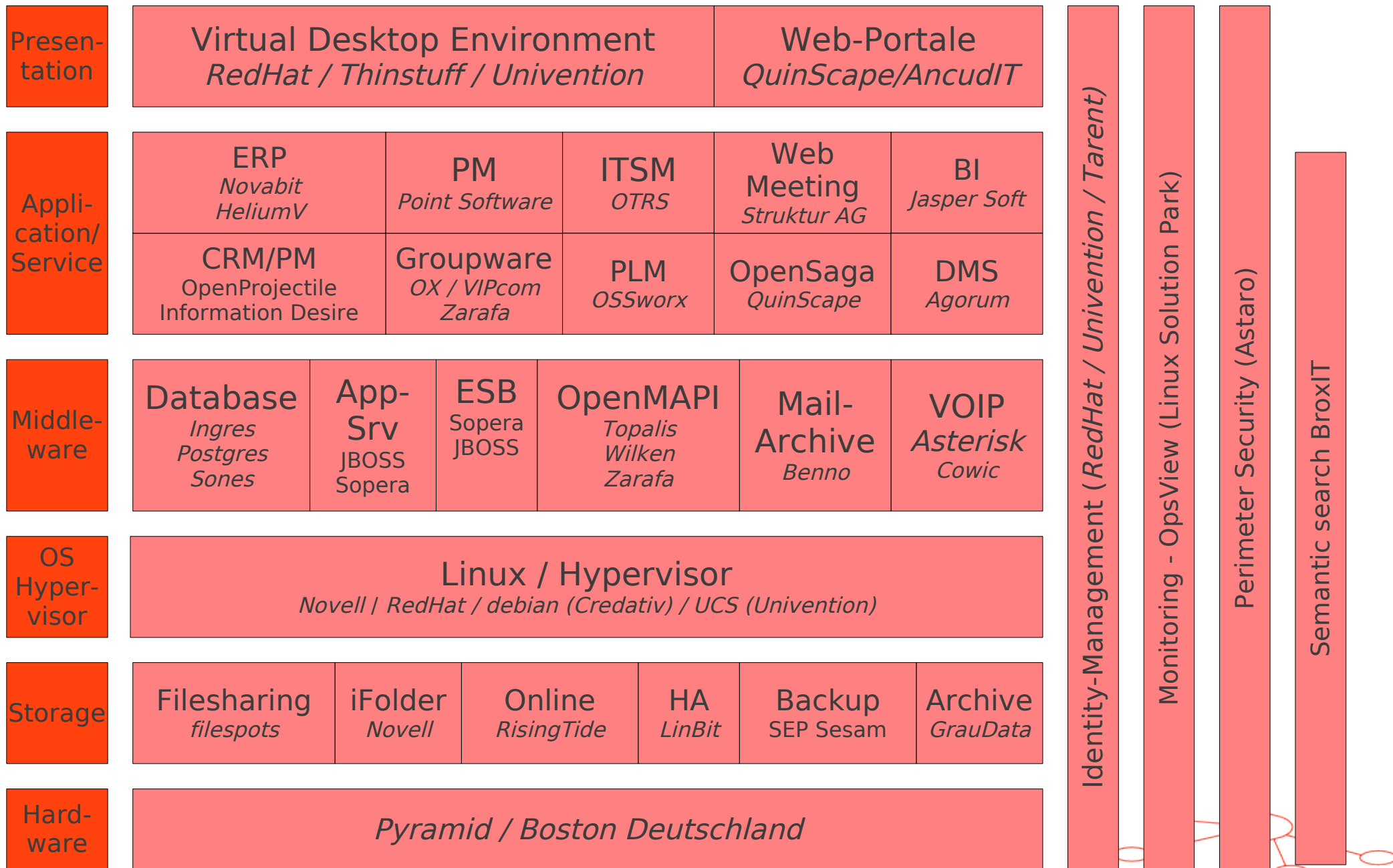
- Aufbau eines kompletten IT-Lösungsstack auf OSS-Basis
  - Gewinnung von Komponentenanbieter auf allen Ebenen (vom Geschäftsprozess bis zum Archiv)
  - Verbesserung der Integration zwischen den einzelnen Komponenten
  - Sicherung der Qualität und Interoperabilität
  - Sicherung der Support Kette
- Kanalisierung von Anforderungen der Anwender
- Schaffung und Verbreitung von Anwender-Referenzen
- Implementierung/Support durch Berater Netzwerk
- Integration von Hardware- und Infrastruktur-Partnern
- Integration von Finanzierungs-Partnern
- Überführung in ein Cloud-Modell



- Trend zu offenen Standards (strategisch, politisch)
- Trend zu Open Source (Microsoft nutzt APL)
- Trend zu Diversifizierung der Clients erfordert Umdenken:
  - Smartphones (Apps und Webbrowser)
  - Tablettis (Apps und Webbrowser)
  - Ultra-Thinclients ([openthinclientallinace.org](http://openthinclientallinace.org))
- Android wird zu dominierenden mobilen Client-Plattform
- Trend zu Cloud Computing
  - Herausforderung für US-Anbieter (rechtlich, emotional)
  - Neue Vertriebsmodelle nötig
- Trend zu serverseitigen Integration (SOA)



# Lisog OpenSource Reference Stack



- Filesharing
  - Web File Space (Filespots)
  - Cross-Plattform Replikation: Linux, Win, MacOS (iFolder)
- Online-Storage (RisingTide Systems)
  - iSCSI Target und Initiator
  - Cluster Support für Windows 2008 und Linux
  - Spezieller 10 Gbit Support für Neterion Karten
- Storage Replikation (LinBIT DRBD)
- Backup / Recovery
  - Online-Agenten: Ingres, OX, Postgres, Zarafa (SEP Sesam)
  - Command Line Interface (Bacula, SEP Sesam)
- Archivierung (Grau Data)
  - HSM-Technologie
  - Nutzung von Disks und Tapes

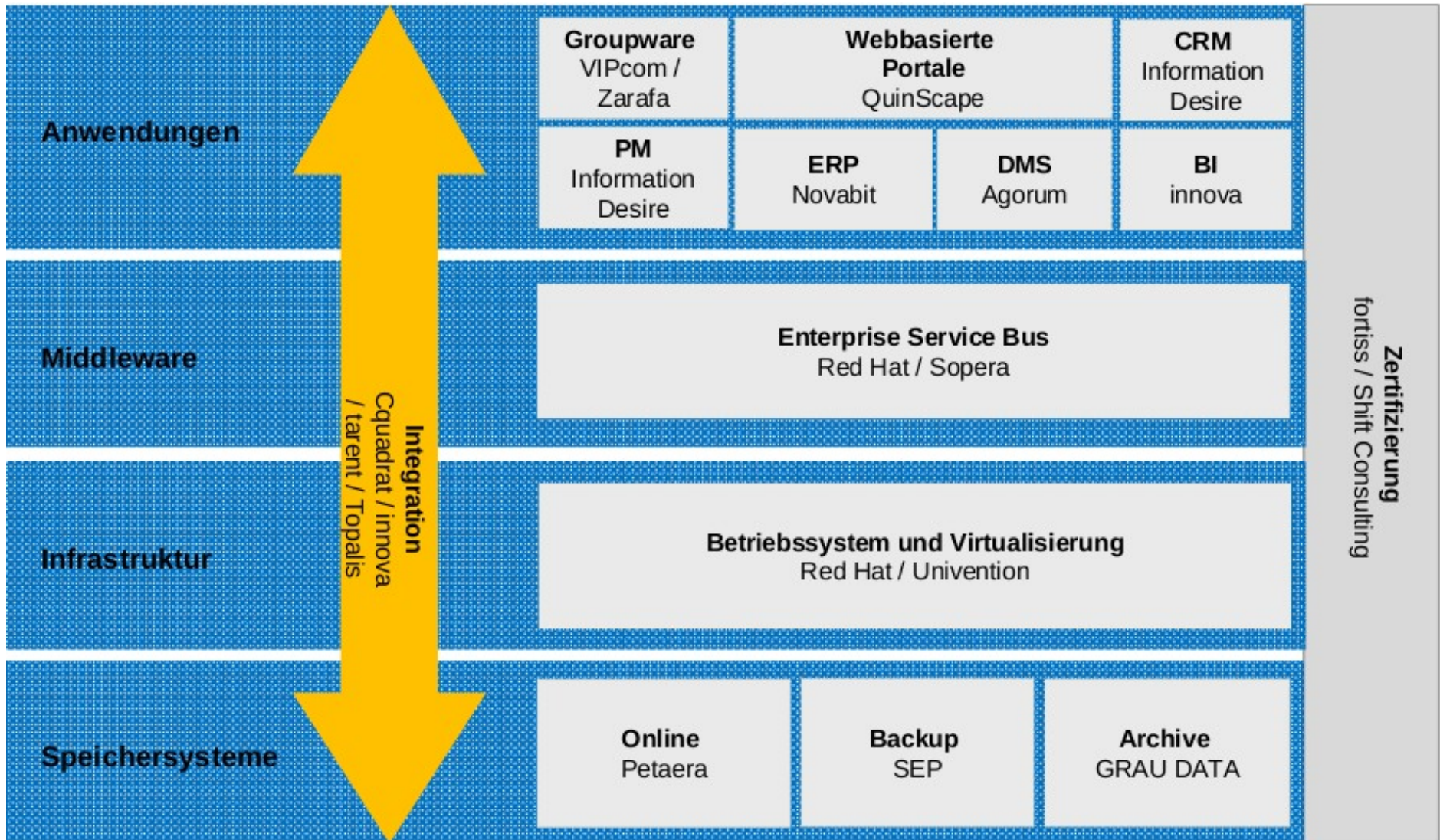


- Förderprojekt des BMWi
- „Gefördert werden Management- und Organisationsdienstleistungen zur Entwicklung innovativer Netzwerke mit mindestens sechs Unternehmen ohne Einschränkung auf bestimmte Technologiefelder und Branchen.“
- „Gegenstand der Förderung sind Leistungen des Netzwerkmanagements zur Erarbeitung der Netzwerkkonzeption und Etablierung des Netzwerks (Phase 1) sowie für die anschließende Umsetzung der Netzwerkkonzeption (Phase 2).“
- Aufbau eines Firmen-Netzwerkes auf Basis der Stack-Komponenten





# Struktur des Netzwerkes



## AG Interoperabilität

- Umsetzung der Integration der einzelnen Software-komponenten
- Ausgestaltung der intelligenten Schnittstellenzähler

## AG Zertifizierung

- Softwarekomponenten aus dem Stack vergleichbar machen
- Ermittlung des Level-of-Orchestration
- Entwicklung des Zertifizierungsverfahrens

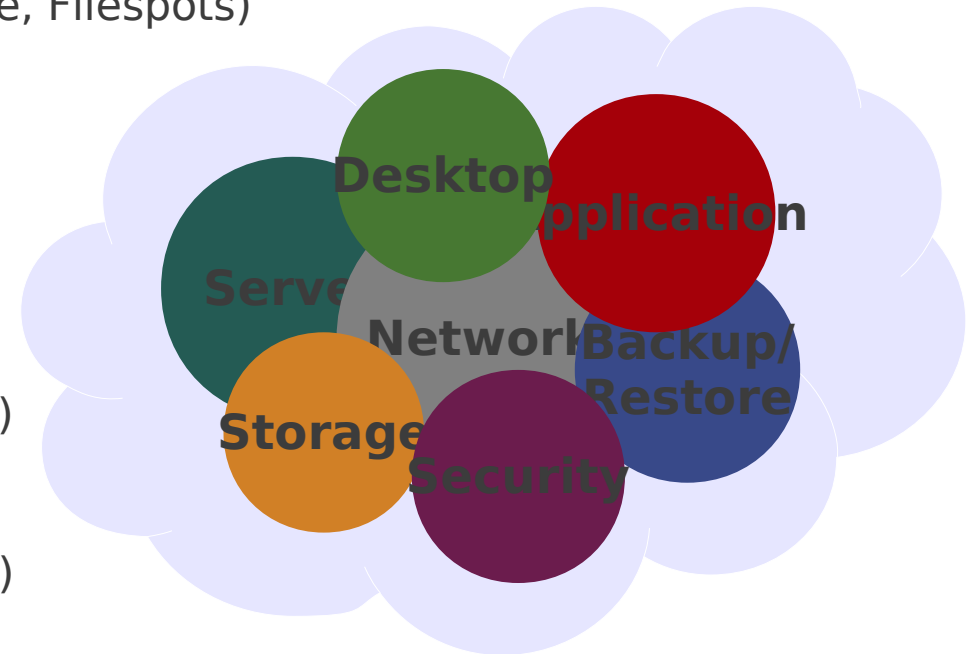
## AG Vermarktung

- Entwicklung der Vermarktungs- und Vertriebsstrategien
- Modelle für Wartungs- und Supportdienstleistungen

- Regelmäßige Treffen und Webmeetings (ca. alle 3 Monate)
- Netzwerkmanager koordinieren die Arbeitsgruppen



- Größter Paradigmenwechsel in der IT seit Erfindung des Mainframes
- Klassifikation von Cloud Computing
  - Public Clouds (Amazon, Dropbox, Google, Filespots)
  - Private Clouds (Vmware, Citrix, IBM)
  - Hybrid Clouds
  - Community Clouds
- Verschiedene Ebenen:
  - IaaS: Infrastructure as Service (Amazon)
  - PaaS: Platform as a Service (Google)
  - SaaS: Software as a Service (Salesforce)
  - HuaaS: Human as a Service (eBüro)
- Wichtige Merkmale:
  - Standardisierung von Infrastrukturen
  - CAPEX vs. OPEX
  - IT (Infrastruktur) wird zur Commodity
  - CIO - Career Is Over :-)



- Sicherheit und Datenschutz
- Preismodelle (CPU, Memory, Business Process)
- Marktkonsolidierung sorgt für wenige große Player:
  - „Freedom of Choice“ nimmt ab
- Neue Formern der Abhängigkeit (Lock-In):
  - Cloud APIs meist herstellerepezifisch (Google App Engine)
  - Datenverfügbarkeit („Your Data is in *Danger*“)
  - Vollkommene Abhängigkeit bei Applikationslogik
- Lösungsansätze:
  - Offene Standards für APIs
  - Open Source Cloud Stack



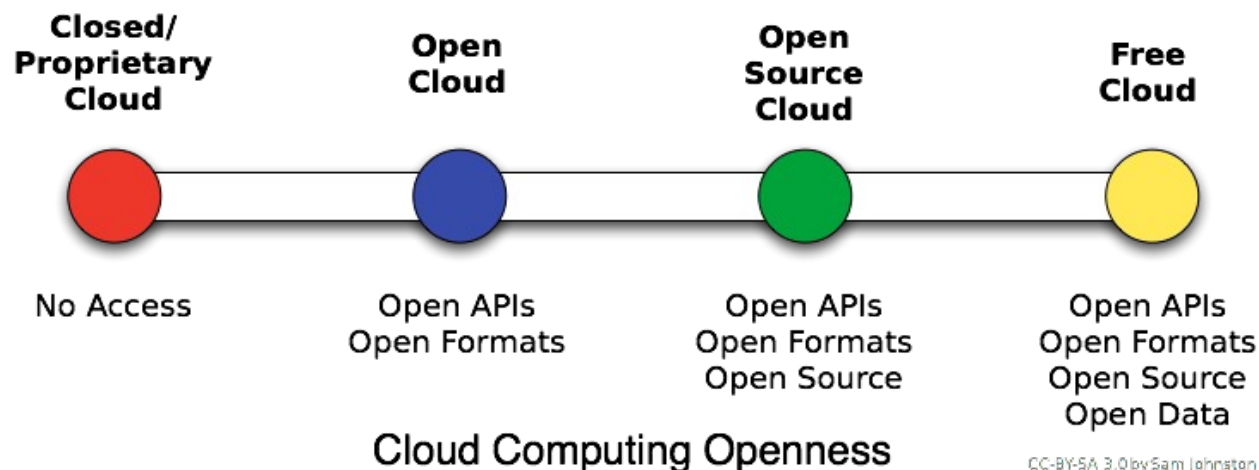
In economics, **vendor lock-in**, also known as Proprietary lock-in, or customer lock-in, makes a customer dependent on a vendor for products and services, unable to use another vendor without substantial switching costs. Lock-in costs which create barriers to market entry may result in antitrust action against a monopoly.

(Wikipedia)



# Open Cloud Initiative (OCI)

- Initiiert von Sam Johnston (<http://samj.net/>)
- Reaktion auf „OpenCloud Manifesto“
- Ziel der Initiative: „*To define and protect 'Open Cloud'*“
  - Exakte Definitionen für OpenAPIs, OpenFormats, OpenStandards, OpenData
  - Klassifikation einer Cloud nach Grad der Offenheit
  - Fokus auf OpenCloud und OpenSourceCloud



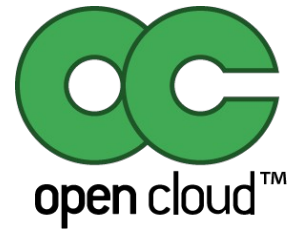
CC-BY-SA 3.0 by Sam Johnston



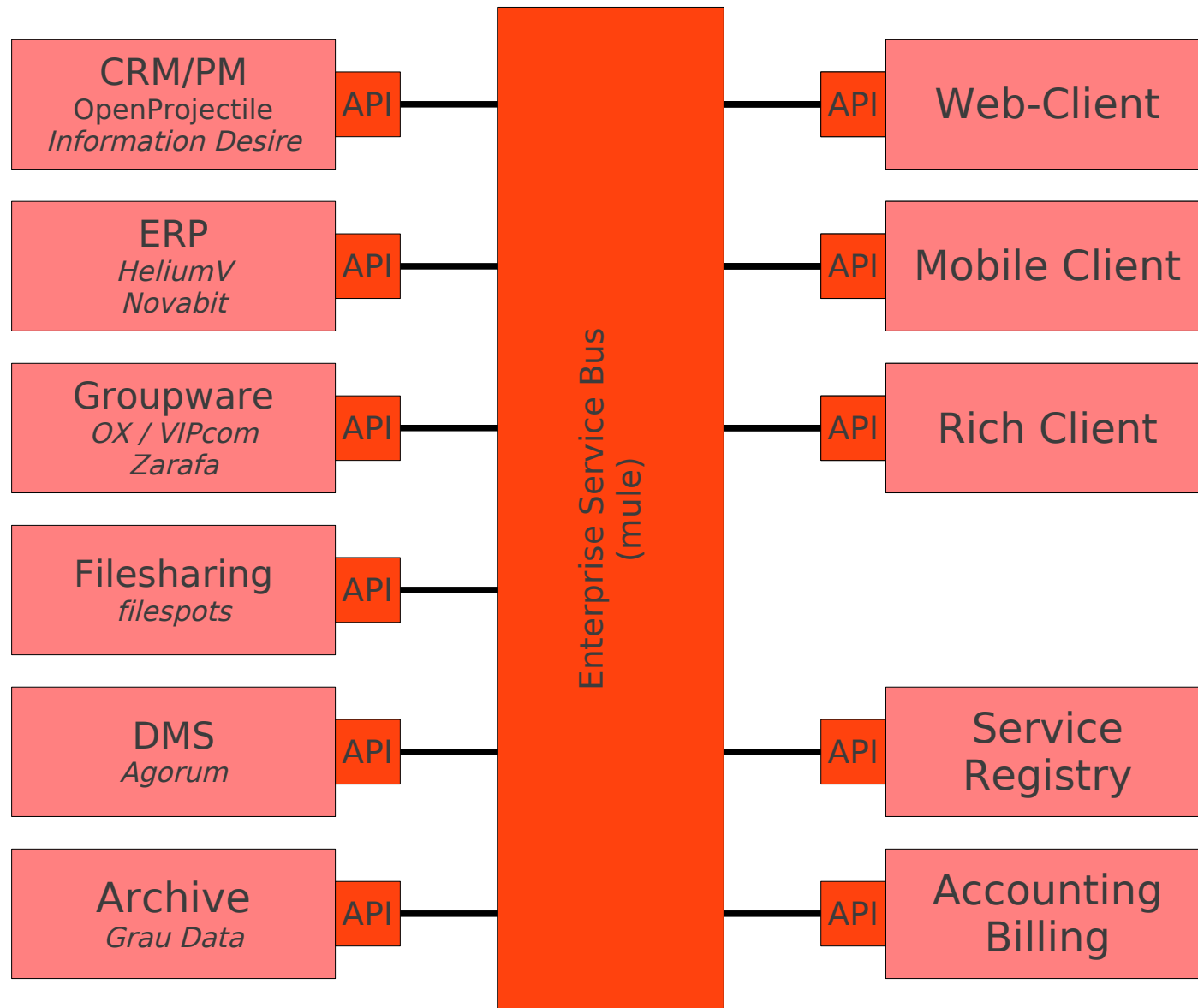
- **Copyrights:** The standard must be documented in all its details, published and both accessible and [re]usable free of charge.
- **Patents:** Any patents possibly present on [parts of] the standard must be irrevocably made available on a royalty-free basis.
- **Trademarks:** Any trademarks possibly present on identifier(s) must be used for non-discriminatory enforcement of compliance only.
- **Implementations:** There must be multiple full, faithful and interoperable implementations (for both client and server where applicable) and at least one such implementation must be licensed under an Open Source Initiative (OSI) Approved license [<http://www.opensource.org/licenses>] or placed into the public domain.



- Zusammenarbeit mit *Open Cloud Initiative (OCI)*:
  - Kommunikation der Open Cloud Principles (OCP)
  - Kommunikation des OpenSource Cloud Brands
- Integration der einzelnen Stack Komponenten
  - Schaffung von APIs (SOA)
  - Integration über gemeinsame Middleware
- Kooperation mit Hostern:
  - Commitment zu OCPs
  - Nutzung des Lisog OpenSource Stacks
  - Definition gemeinsamer Service Levels
  - Entwicklung von Preismodellen
  - Garantierte Bereitstellung aller Daten bei Providerwechsel





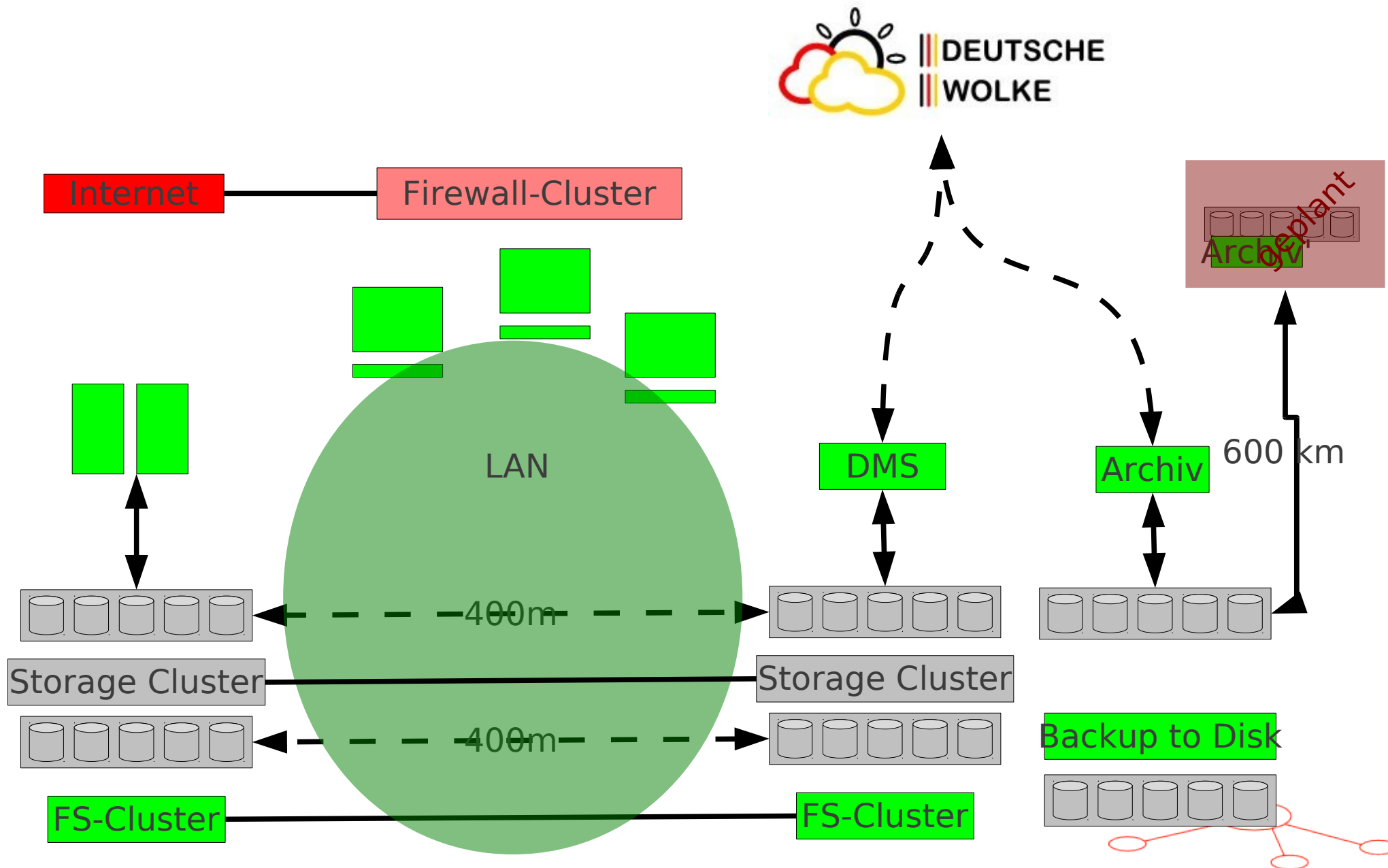


# Szenario „Stadt Schwäbisch Hall“

Presentation	Virtual Desktop Environment <i>RedHat / Thinstuff / Univention</i>			Web-Portale <i>QuinScape/AncudIT</i>		
	ERP <i>Novabit HeliumV</i>	PM <i>Point Software</i>	ITSM <i>OTRS</i>	Web Meeting <i>Struktur AG</i>	BI <i>Jasper Soft</i>	
Application/Service	CRM/PM <i>OpenProjectile Information Desire</i>		Groupware <i>OX / VIPcom Zarafa</i>	PLM <i>OSSworx</i>	OpenSaga <i>QuinScape</i>	DMS <i>Agorum</i>
	Database <i>Ingres Postgres Sones</i>	App-Srv <i>JBOSS Sopera</i>	ESB <i>Sopera JBOSS</i>	OpenMAPI <i>Topalis Wilken Zarafa</i>	Mail-Archive <i>Benno</i>	VOIP <i>Asterisk Covic</i>
Middle-ware						
OS Hyper-visor	Linux / Hypervisor <i>Novell   RedHat / debian (Credativ) / UCS (Univention)</i>					
Storage	Filesharing <i>filespts</i>	iFolder <i>Novell</i>	Online <i>RisingTide</i>	HA <i>LinBit</i>	Backup <i>SEP Sesam</i>	Archive <i>GrauData</i>
	Pyramid / Boston Deutschland					



# Die „Cloud“ Schwäbisch Hall



Thomas Uhl

Cel: +49 170 7917711

[thomas.uhl@lisog.org](mailto:thomas.uhl@lisog.org)  
[thomas.uhl@topalis.com](mailto:thomas.uhl@topalis.com)

[www.twitter.com/tuhl](https://www.twitter.com/tuhl)  
[www.facebook.com/thomas.uhl](https://www.facebook.com/thomas.uhl)  
[de.wikipedia.org/wiki/Thomas\\_Uhl](https://de.wikipedia.org/wiki/Thomas_Uhl)

