

Szabad szoftver üzleti modellek

Készítette a Közigazgatási és Igazságügyi minisztérium E-közigazgatási
Szabad Szoftver Kompetencia Központja
Budapest, 2013



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai
Regionális Fejlesztési Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Kódszám: EKOP–1.2.15

Ez a Mű a Creative Commons Nevezd meg! – Így add tovább! 3.0 Unported
Licenc feltételeinek megfelelően szabadon felhasználható.

A dokumentum legfrissebb változata letölthető a honlapunkról:

<http://szabadszoftver.kormany.hu/>

Tartalomjegyzék

Néhány sikeres nyílt forrású cég üzleti modellje.....	4
Alfresco.....	4
Red Hat.....	5
Acquia.....	6
Néhány kevésbé sikeres nyílt forrású cég üzleti modellje.....	7
Mandriva.....	7
Progeny Linux Systems.....	8

Szabad szoftver üzleti modellek

Az üzleti modell fogalma a szabad és nyílt forrású szoftverekkel foglalkozó cégek esetén érdekes képet mutat. Az üzleti modell egy olyan absztrakt modell, amely azt az eljárást mutatja be, ahogyan a cégek jövedelemhez jutnak.¹ A zárt forráskódú, hagyományos tulajdonosi szoftverekkel ellentétben a szabad szoftverek esetén a forráskód elérhetősége mellett a felhasználók számára egyéb jogok is biztosítottak, mint például a szoftverek terjesztésének joga, vagy pedig további származtatott szoftverek előállításának lehetősége. Miképp tehet szert akkor egy cég profitra, amely a szabad és nyílt forrású szoftverekre építi a profilját?

A nyílt forrású projektek kettő részre oszthatók: közösségi vagy kereskedelmi nyílt forrású projektek. A közösségi projektek, ahogy a nevükből is kitűnik, a közösség vagy a közösséget jelképező testület „tulajdonában” vannak. A közösség tagjai számára a szoftverből közvetlenül nem származik bevételük. Közösségi nyílt forrású projekt például a Linux kernel, az Apache webservert vagy éppen a PostgreSQL adatbázis fejlesztése. A kereskedelmi célú nyílt forrású projekt viszont egyetlen kézben összpontosul azzal a céllal, hogy profitot termeljen belőle.² A cég birtokolja a szoftver forráskódját és szerzői jogait, valamint a kapcsolódó szellemi javakat, például különféle szabadalmakat és védjegyeket. Mivel az általuk kínált szoftver nyílt forráskódú, a bevételeket nem szerezhetik a szoftverekből, így más modellt kell alkalmazniuk.

Az Európai Unió által támogatott FLOSSMetrics³ projekt, amelynek célja elsősorban szabad szoftveres fejlesztésekről és projektekről szóló információgyűjtés és adatbázis létrehozása, illetve az eredmények kidolgozása volt, kezdetben 120, majd több mint 200 céget alapul véve 2009-ben publikálta az eredményeit. A vizsgálatok a következő fő üzleti modelleket tárták fel a piacon:⁴⁵

- **Kettős licencelés:** Ugyanaz a szoftver kód GPL és kereskedelmi licenc alatt is elérhető. Ezt a modellt főként fejlesztők felé irányuló eszközök és szoftverek készítőinél láthatjuk, amely működését a GPL licenc szigorú záradékának köszönheti. Ez kimondja, hogy a származtatott munkákat és a közvetlen kapcsolódó szoftvereket ugyanezen licenc alatt kell kiadni. Azok a cégek, ame-

¹ Osterwalder, A. (2005) *What is a Business Model?*

Elérhető: <http://www.businessmodelalchemist.com/2005/11/what-is-business-model.html>

² Dirk Riehle. “The Single-Vendor Commercial Open Source Business Model.” *Information Systems and e-Business Management* vol. 10, no. 1. Springer Verlag, 2012. Page 5-17.

Elérhető: <http://dirkriehle.com/2010/12/06/the-single-vendor-commercial-open-source-business-model/>

³ A FLOSSMetrics projekt honlapja: <http://flossmetrics.org/>

⁴ Daffara, C. (2009) *The Small/Medium Enterprise Guide to Open Source Software*.

Elérhető: <http://smeguide.conecta.it/smeguide.pdf>

⁵ Daffara, C. (2009) *Business models in FLOSS-based software companies*.

Elérhető: <http://flosshub.org/sites/flosshub.org/files/OSSEMP07-daffara.pdf>

lyek nem szeretnék GPL licenc alatt kiadni a saját szoftverüket, megvehetik a kereskedelmi licencet is. A kettős licencelés hátránya, hogy a külső hozzájárulóknak el kell fogadniuk ezt a licencpolitikát. Ez csökkentheti a hozzájárulás mértékét, amely főleg hibák javítására és kisebb fejlesztésekre korlátozódik.

- **Open Core (nyílt alap):** Ez a modell különbséget tesz egy alap szabad szoftver és a szabad szoftveren alapuló kereskedelmi verzió között, amelyet kereskedelmi kiegészítésekkel bővítenek ki. A modellt alkalmazó cégek többnyire a Mozilla Public License-t használják, mivel az pontosan ezt a fajta kettősséget teszi lehetővé. A modell sokkal inkább kedvez a külső hozzájárulásnak, a kettős licencelésnél meglévő korlátozás nélkül. A kihívás a modellben, hogy a szabad szoftveres terméknek elég értékesnek kell lennie a felhasználók számára, miközben a kereskedelmi termék piaci helyzetét nem ronthatja. Ezt az egyensúlyt nehéz kialakítani és fenntartani. Különösen akkor, ha a szoftver irányába nagyon magas az érdeklődés, és a szabad szoftverből hiányzó funkcionalitást a külső fejlesztők elkészítik, így csökkentve a kereskedelmi szoftver vonzerejét. Esetlegesen pedig létrejöhet egy olyan versenytárs, akik teljes mértékben szabad szoftvert terjesztenek.
- **Termékszaktörők:** Ezek a cégek egy adott szoftverprojektet hoznak létre vagy tartanak karban, majd szabad licencek alatt terjesztik. A fő bevételüket szolgáltatásokból szerzik, például képzésekből és tanácsadásból, telepítésből és beállításból, valamint testre szabott fejlesztésekből és karbantartásból. Azon a feltételezésen alapszik a modell, hogy a legjobban azok értenek a szoftverhez, akik kifejlesztették, és ezért kevés marketing erőbefektetéssel kínálhatják a szolgáltatásaikat. A modell hátránya, hogy könnyen beléphetnek új versenytársak a piacra, mivel csak a szakértelem megszerzésére van ehhez szükség, a szoftver adott.
- **Platformszolgáltatók:** A cégek szolgáltatása a megfelelő szoftverek kiválogatásán, támogatásán és integrálásán alapul, amelyeket összegyűjtve egy kitesztelt és hitelesített platformot hoznak létre. Ebben az értelemben a GNU/Linux disztribúciókat is platformoknak nevezzük, amelyek nagyrészt szabad licencek alatt érhetőek el, hogy maximalizálják a külső hozzájárulást. Ezen cégek mellett érvként a garantált minőség, stabilitás és megbízhatóság, valamint a kritikus rendszerek esetén a támogatás biztosíthatósága szól.
- **Kiválasztó/tanácsadó cégek:** Ezek a cégek nem feltétlenül foglalkoznak fejlesztéssel, hanem tanácsadó és értékelési szolgáltatásokat kínálnak a projektek egy széles skáláján, lényegében elemző szerepet betöltve. Ezen cégeknek nagyon kevés ráhatása van a szabad szoftveres közösségekre, mivel az értékelések eredményei és az értékelési folyamatban használt eszközök kereskedelmi célúak.
- **Aggregált támogatás szolgáltatók:** Olyan cégek, amelyek egyablakos támogatást kínálnak számos szabad szoftveres termékre. Fejlesztőket alkalmaznak vagy továbbítják a kéréseket a termék szakértőikhez.
- **Hivatalos tanúsítás és tanácsadás:** Ezek a cégek vállalják a licencmegfelelések ellenőrzését, valamint jogi támadások esetén nyújtanak támogatást és biztosítást. Némely cég olyan eszközöket kínál, amelyekkel meghatározható, hogy valamely kód nem került-e helytelenül újrahasználásra vagy felhasználásra.
- **Képzés és dokumentáció:** Ezek a cégek online vagy élő képzéseket, dokumentációkat és kézikönyveket kínálnak. Általában ez egy támogatói szerződés része, de ma már számos nagy képzőközpont kínál szabad szoftverekkel kapcsolatos képzéseket.
- **K&F költségek megosztása:** Egy cégnek vagy szervezetnek szüksége lehet a szoftver egy új vagy fejlettebb verziójára, ezért tanácsadókat és szoftverfejlesztőket alkalmaz a munka elvégzésére.

sére. Az elkészült szoftver kiadásra kerül, hogy a nyílt forráskódnak köszönhetően a fejlesztők megtalálják benne a hibákat, és továbbfejlesszék.

A 451 Group tanulmányában szintén arra kereste a választ, hogy miképp lehet bevételhez jutni a nyílt forrású szoftverekből. A kutatás során 114 nyílt forráshoz köthető céget vizsgáltak meg, és a következő eredményekre jutottak:⁶

- A nyílt forrású cégek többsége valamilyen kereskedelmi licenclési formát használ a szoftverek terjesztésére.
- A vizsgált cégek fele hibrid fejlesztési modellt alkalmaz, egyesítve a nyílt forrású projektekből származó és a nyílt forrású kódot fejlesztők számára nem elérhető kódokat.
- A hibrid fejlesztési és licenclési modelleket használók a magasabb fejlesztési és marketing költségeket a kereskedelmi licenclésű szoftverekből származó bevételre növelésével egyensúlyozzák.
- Egy nyílt forrású projekthez használt licenc (kölsönös vagy megengedő) jelentős hatást gyakorol a fejlesztésre, valamint a kereskedelmi licenclési és bevétel szerzési stratégiákra.

Arra a megállapításra jutottak továbbá, hogy nem lehet 6-8 üzleti modellre leképezni a piacot, az a valódi helyzet leegyszerűsítése lenne. Ehelyett azt mondják, hogy a fejlesztési modell, a licenclési stratégia és a bevétel szerzés módja alapján több mint 80 különböző kombináció létezik. Ezenkívül következtetésként kimondják, hogy „a nyílt forrás egy üzleti taktika, nem pedig egy üzleti modell. A nyílt forrás egy szoftverfejlesztési és -terjesztési modell, amelyet a licenclési stratégia tesz lehetővé.”

James Dixon pedig a méhtenyésztés metaforáján keresztül mutatja be a hivatásos, kereskedelmi nyílt forrású projektek működési modelljét, amelyben a közösség és a potenciális vásárlók kiszolgálásának egyensúlyban tartása, valamint a közösség hozzájárulására építés fontos szerepet játszanak. Modelljében összehasonlította a hagyományos, tulajdonosi fejlesztési modellt, a nyílt forrású fejlesztési modellt, illetve a kereskedelmi nyílt forrású fejlesztési modellt.⁷

Az ábrákból is jól látható, hogy Dixon szerint a kereskedelmi nyílt forrású modellben egyaránt megtalálhatóak a hagyományos kereskedelmi modell és a nyílt forrású modell összetevői, tulajdonosságai.

Néhány sikeres nyílt forrású cég üzleti modellje

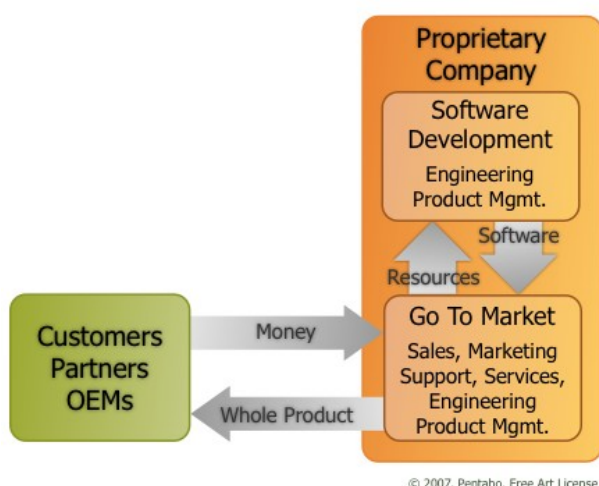
Alfresco

Az Alfresco egy sikeres, nyílt forrású vállalati tartalomkezelő eszközöket kínáló cég, amelyet 2005-ben alapítottak. A cég 3 különböző változatot kínál: közösségi, vállalati és felhő alapú változat. A közösségi változat kizárólag nyílt forrású elemekből épül fel, és egy erős közösség jellemzi, támogatói fórummal. A vállalati verzió pedig egy hitelesített, kitesztelt változata ennek, amelyet előfizetés útján lehet elérni. A vállalati rendszer részét képezi egy dokumentumkezelő, egy webtartalom kezelő, egy megosztásra szolgáló és tartalomszolgáltató platform. A felhő alapú rendszer pedig a szoftver, mint szolgáltatás (SaaS) modellt követi⁸.

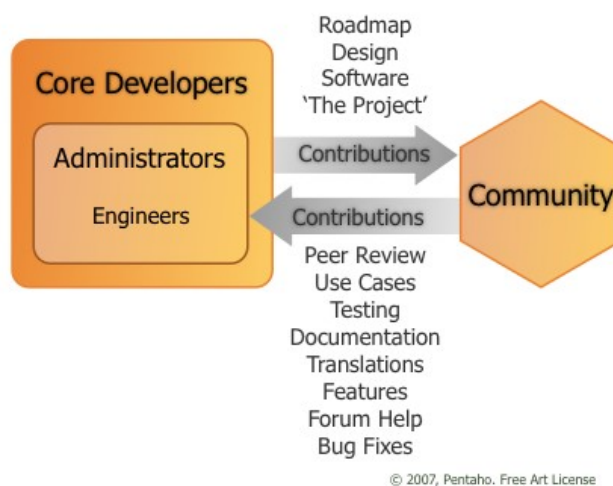
⁶ Aslett, M. (2008) *Open source is not a business model*. Összefoglalása elérhető: <http://blogs.the451group.com/opensource/2008/10/13/open-source-is-not-a-business-model/>

⁷ Dixon, J. (2009). *The Beekeeper*. Elérhető: <http://wiki.pentaho.com/display/BEEKEEPER/The+Beekeeper>

⁸ Az Alfresco Wikipédia oldala: [http://en.wikipedia.org/wiki/Alfresco_\(software\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Alfresco_(software))



1. ábra: Kereskedelmi modell



2. ábra: Nyílt forrású modell

A cég az évek során számos nyílt forrású licenelési stratégiát használt (GPL, MPL, LGPL)⁹, és alapvetően a termékspecialista és a kettős licenelés üzleti modelljét követték. 2012 júliusáig a cég 160 millió dollár értékben értékesített előfizetést a kereskedelmi termékeire, és több mint 6 millió felhasználóval rendelkeznek, akiknek a 70%-a fizetős, vállalati felhasználó.¹⁰ A cég annak köszönheti a sikerét, hogy bár elérhető nyílt forrású, ingyenes változat a termékeiből, a szoftverek komoly szakértelmet kívánnak, így a felhasználóik inkább választják a támogatást is nyújtó vállalati verziót. Ugyanakkor a szoftver fejlődéséhez elengedhetetlen a közösségi verzió, a közösség hozzájárulása.

Red Hat

A Red Hat a világ vezető nyílt forrású cége, amely 1993-ban jött létre az Egyesült Államokban. A Red Hat üzleti modelljének alapját a támogatás és a hitelesítés képezi. A cég az általa kínált platformot nyílt forrású szoftverekből építi fel, mivel fontos számukra a nyílt forrás által biztosított gyors fejlődési ütem és az innováció. Ugyanakkor a stabilitás és biztonságosság érdekében a cég az elérhető nyílt forrású csomagokat egy adott szinten befagyasztja, és egy vállalatok számára biztonságosan felhasználható verziót állít elő belőle.¹¹ A cég kiteszteli a Red Hat Enterprise Linux verzió kompatibilitását hardvereszközökkel és bizonyos szoftverekkel. A hitelesített verzióhoz pedig 7 év támogatást nyújtanak, amellyel biztosítható egy megbízható, stabil rendszer, amely lehetővé teszi a felhasználását vállalati környezetben.¹² Ehhez a kitesztelt, hitelesített verzióhoz pedig csak azok férhetnek hozzá, akik fizetnek érte. A cég számos különböző előfizetési lehetőséget kínál a felhasználók számára, az előfizetés lejártá után pedig a rendszert továbbra is lehet használni, de már támogatás nélkül. A támogatás azonban a cégek számára elengedhetetlen, hiszen a platform mellé vásárolt támogatással válnak elérhetővé például a biztonsági frissítések, amelyek a Red Hat hálózatán keresztül érkeznek a felhasználókhoz. Hiába érhető el a forráskód bárki számára, a Red Hat felismer-te, hogy a nagyvállalatok számára a hitelesített szoftverek kiemelkedő fontossággal bírnak.

A nyílt forráskód viszont elsődleges marad a cég számára, hiszen az általa kínált platformot nyílt forrású megoldásokból állítja össze. A Red Hat cég támogatásával jött létre például a Fedora pro-

⁹ Newton, J. (2009). *A shift in Alfresco Community license to LGPL*. Elérhető: <http://newton.typepad.com/content/2010/01/index.html>

¹⁰ Bort, J. (2012). *Alfresco CEO: „There's A Moral Obligation To Question Some Of These Things Going On”* - Egy interjú az Alfresco cég vezérigazgatójával, John Powell-lel
Elérhető: <http://www.businessinsider.com/alfresco-ceo-freemium-model-criticism-2012-7>

¹¹ Videó, amelyben Jim Whitehurst mondja el a Red Hat üzleti modelljét. (2008)
<http://blip.tv/linuxcom/jim-whitehurst-explains-red-hat-s-business-model-in-less-than-four-minutes-800398>

¹² Suehle, R. (2012) *What is the secret of Red Hat's Success?* Elérhető: <http://timreview.ca/article/513>

jekt, amely 6 havonta jelentkezik új kiadással. A Fedora operációs rendszer kiadásaiba bekerülhetnek a legújabb technológiai megoldások és a legújabb szoftververziók, így egy dinamikusan fejlődő rendszert kínál. A Fedora projekten, mivel ez egy közösségi Linux disztribúció, számos külső hozzájáruló/önkéntes dolgozik. A Fedora projektben kitapasztalt megoldások pedig átkerülhetnek a stabil Red Hat Enterprise Linux verzióba. A Red Hat 2011-ben¹³ a legnagyobb céges hozzájáruló volt a Linux kernel fejlesztésében, tehát a nyílt forrású projektjei révén jelentős mennyiségű kódot és erőforrást juttat vissza a Linuxos közösség számára.

A Red Hat által képviselt üzleti modell sikerességét bizonyítja, hogy a céget jegyzik a New York-i Tőzsdén, valamint a cég a 2011-es pénzügyi évben 25%-kal 1,13 milliárd dollárra növelte a bevételeit.¹⁴ A cég az évek során számos céget vásárolt fel, folyamatosan növelve a saját szerzői joggal bíró megoldásainak a számát. A Red Hat cég termékeinek felhasználói között fontos kormányzati szervek és nagyvállalatok találhatók meg. A cég esettanulmányainak gyűjteménye rendszeresen bővül.¹⁵

Acquia

Az Acquia egy kereskedelmi nyílt forrású szoftvercég, amely termékeket, szolgáltatásokat és technikai támogatást biztosít a nyílt forrású Drupal tartalomkezelő rendszerhez.¹⁶ A Drupal rendszert a világ minden táján használják közösségi weboldalak kialakítására, több mint 200 millió letelepítést könyvelhetett el ez a nyílt forrású projekt. Az Acquia cég a tipikus termékszaktörő üzleti modellt követi. Sikerét elsősorban annak köszönheti, hogy a nyílt forrású Drupal tartalomkezelő rendszer készítője, Dries Buytaert a cég társalapítója. Tehát az Acquia esetében érvényesülhet a biztosan az ért hozzá a legjobban, aki készítette elv. A cég egyaránt kínál megoldásokat a piaci szereplőknek, valamint az államigazgatás és oktatás számára is. Az Acquia termékei, felhőalapú megoldásai és támogatási rendszere lehetővé teszik, hogy a cégek a lehető legjobban kihasználják a Drupal által nyújtotta lehetőségeket.

A 2007-es megalapítása óta az Acquia töretlenül fejlődik, az egyik amerikai online magazin a 10 leggyorsabban növekvő amerikai vállalat közé sorolta,¹⁷ míg a Forbes legígéretesebb cégeit gyűjtő százas listájának 41. helyére is felkerült.¹⁸ A 2011-es pénzügyi jelentése szerint a cég 150%-kal növelte a bevételeit, a vásárlók száma pedig elérte a 2000-es határt, köztük olyan felhasználókkal, mint a Twitter, eBay, Mercedes Benz és az Egyesült Államok Energiaügyi Hivatala. Ma már a cégnek több mint 200 alkalmazottja van, a partnereinek a számát pedig 400-ra növelte, további 100 fejlesztőt és technológiai partnert maga mellett tudva, mint például az Alfresco, az Engine Yard vagy a Lingotek. A cég a rendszeres támogatója a Drupal közösség rendezvényeinek és konferenciáinak, ezzel segítve a nyílt forrású tartalomkezelő fejlesztését.¹⁹

¹³ The Linux Foundation. *Linux Kernel Development*. (2012)

Elérhető: <http://go.linuxfoundation.org/who-writes-linux-2012>

¹⁴ Ranii, D. (2012) *Red Hat revenue passes \$1 billion milestone*. Elérhető:

<http://www.newsobserver.com/2012/03/29/1965671/red-hat-passes-1-billion-milestone.html>

¹⁵ <http://www.redhat.com/resource/library/case-studies/>

¹⁶ <http://www.acquia.com/about-us>

¹⁷ *America's 10 Fastest Growing Private Companies*. (2012) Elérhető:

<http://www.inc.com/ss/inc5000/john-mcdermott/inc-500-top-10-2012-inc-500#3>

¹⁸ *America's Most Promising Companies*. (2011) Elérhető:

http://www.forbes.com/lists/2011/28/most-promising-companies-11_land.html

¹⁹ *Acquia More than Doubles Revenue in 2011*. (2012) Elérhető:

<https://www.acquia.com/about-us/newsroom/press-releases/acquia-more-doubles-revenue-2011-march-8-2012>

Néhány kevésbé sikeres nyílt forrású cég üzleti modellje

Mandriva

A Mandriva egy 1998 óta létező francia cég, amely a kezdetektől igyekezett a nyílt forrású Linux disztribúciójából pénzügyi haszonra is szert tenni, miközben a felhasználók kiszolgálását elsődleges fontosságúnak tartotta. A cég kezdeti sikereket könyvelhetett el, 1999 és 2004 között a Mandriva (korábbi nevén Mandrake) az egyik legnépszerűbb Linux operációs rendszer volt. Mivel akkoriban még nem volt elterjedt a széles sávú internet kapcsolat, ezért a disztribúciót boltban termékként árulták, vagy pedig könyv mellé adott CD-n értékesítették. A cég egy 2003-as pénzügyi jelentés szerint 270000 euró profitot termelt. A széles sávú internet kapcsolat elterjedésével azonban csökkentek a bevételeik, mivel a felhasználók már le tudták tölteni az ingyenes lemezképet az internetről. A Mandriva (korábbi nevén MandrakeSoft) cég így 2003-ban volt először kénytelen csődöt jelenteni, és azóta is folyamatosan pénzügyi problémákkal küzd.²⁰

Miközben a Red Hat és a SUSE sikeres szerződéseket tudhatott magáénak a hardvergyártókkal, így biztosítva a szervermegoldásaik terjedését, a Mandriva előtt nehezebb út állt az ilyen együttműködési megállapodások hiánya miatt. A cég üzletpolitikáját pedig nem lehetett kizárólag a felhasználókra építeni, hiába is próbálkoztak ezzel. 2009-ig létezett például egy Mandrake Club nevű közösség, amelybe a belépés feltétele a tagdíj megfizetése volt. A tagsággal együtt számos előny járt, például kereskedelmi meghajtók elérése és zárt fórum, illetve támogatás.²¹

A pénzügyi nehézségek ellenére azonban számos nagyon jó fejlesztőt foglalkoztatott a cég, és több kutatási projektben vettek részt, amely kutatások egy idő után némileg biztosították a cég fennmaradását. 2010-ben a cég 51%-ban egy orosz üzletember, Leonid Reiman érdekeltségébe került, a Mandriva cég vezérigazgatója, Arnaud Laprèvote pedig bejelentette, hogy a Mandriva ezentúl új üzleti modellt fog követni. Reiman döntése, hogy részesedést szerezzen a Mandriva cégből nagy valószínűséggel egy üzleti helyzet megragadása volt. Reiman kezében van ugyanis egy orosz nyílt forrást támogató vállalat, illetve Vlagyimir Putyin államfő 2010 végén adta ki rendelkezését, miszerint az ország közigazgatását 2015-ig nyílt forrású szoftverekre kell váltani.²² Ugyanebben az évben azonban leépítésre került a Mandriva leányvállalata, az Edge-IT, a 19 fejlesztő többsége pedig úgy döntött, nem szeretne a Mandriva cégnél dolgozni. A Mandriva közösség számára is nagy jelentőségű volt ez a lépés, mivel az Edge-IT fejlesztői végezték elsősorban a disztribúció fejlesztését és a felhasználók támogatását. 2011-ben a cég jelentése szerint a fejlesztést 20 brazil, 15 francia és 40 orosz mérnök végezte, miközben a cég egyre több pénzt nyelte el az orosz befektetőknek.

2011 végén a Mandriva vezetése bejelentette, hogy ha nem lesznek megfelelő források a cég jövője bizonytalanná válik, újból csődöt fognak jelenteni. Azóta a helyzet sokat javult. Bejelentették, hogy a vállalati Linux rendszerekre fogják helyezni a hangsúlyt, és megkülönböztetik a közösségi és a szervermegoldásukat. Az üzleti modell 3 területre fog koncentrálni: vállalati szerverek és megoldások, oktatás és felhasználói piac és infrastrukturális kutatások. Remélik, hogy a jövőben sikerül a közösség újjáélesztése és a hozzájárulók bevonása a fejlesztésbe.²³ A cég továbbra is igyekszik kutatásokat folytatni, amelyeket részben a francia állam és az Európai Unió finanszíroz. A kutatási eredmények pedig a Mandriva termékekben és eszközökben szolgálják majd a felhasználókat.²⁴

²⁰ Hillesley, R. (2012) *HealthCheck Mandriva - Rebooting the company*.

Elérhető: <http://www.h-online.com/open/features/Healthcheck-Mandriva-Rebooting-the-company-1647958.html>

²¹ Cannon, P. (2012) *Mandriva the Woolworth's of the Linux world*.

Elérhető: <http://www.cannon-linux.co.uk/2012/02/mandriva-the-woolworths-of-the-linux-world/>

²² <http://opendotdotdot.blogspot.hu/2010/12/putin-orders-russian-move-to-gnlinux.html>

²³ Hillesley, R. (2012) *HealthCheck Mandriva - Rebooting the company*.

Elérhető: <http://www.h-online.com/open/features/Healthcheck-Mandriva-Rebooting-the-company-1647958.html>

²⁴ Forrás a Mandriva weboldala. Elérhető: <http://www.mandriva.com/en/about/>

A cég új üzleti modellje tehát a kutatás és fejlesztésen, illetve a vállalati és végfelhasználói rendszereinek elkülönítésén fog alapulni, miközben a korábbi felhasználói bázis aktivizálására is törekednek, és a végfelhasználók számára egy jól működő rendszert szeretnének nyújtani. A végfelhasználók számára továbbra is ingyenesen elérhető marad az asztali felhasználásra szánt Linux változatuk. A vállalatok és iskolák számára kínált megoldásaikat pedig különböző összegekért kínálják. A fennmaradáshoz és fejlesztéshez szükséges források jelenleg rendelkezésre állnak a befektetőknek köszönhetően, az új üzleti modell sikeressége dönti el a cég jövőbeli versenyképességét.

Progeny Linux Systems

A Progeny Linux Systems egy már nem létező cég, amely 1998 tájékán kezdte működését. A céget Ian Murdock, a nyílt forrású Debian operációs rendszer egyik megalkotója, alapította. A Progeny Linux Systems eredetileg egy kereskedelmi Linux disztribúciót kínáló vállalként jött létre, amely a Debian GNU/Linux operációs rendszert egészítette ki fontos fejlesztésekkel. Azonban a rendszer második kiadása sem jelent már meg, mivel az eladásokban nem tudtak versenyezni a Mandrake és Red Hat cégekkel.²⁵ 2001-ben a Progeny bejelentette, hogy a jövőben a támogatásra helyezik a hangsúlyt. Ennek megfelelően a cég két részből állt: az egyik részlegük támogatást biztosított a régi Linux telepítések részére, míg a másik egyedi, testre szabott Linux verziókat kínált az ügyfelek számára.

Az új üzleti modell kialakításakor abból a feltételezésből indultak ki, hogy az ügyfelek igényei különbözőek, így nem felelhet meg számukra egy adott Linux disztribúció, hanem a meglévő disztribúciók testreszabására van szükség a követelményeik kielégítéséhez. A Progeny Linux Systems szolgáltatásait, amelyek egyaránt kínáltak támogatást Debian és RPM-alapú rendszerek esetén, azonban nem vették sokan igénybe, nehéz volt meggyőzniük a vállalatokat, hogy egyedi megoldásokra van szükségük.²⁶ Erre a szolgáltatásra akkor nem volt még elég érett a piac. A nehézségek odáig vezettek, hogy 2007-ben a cég bejelentette a megszűnését.

²⁵ Hall, M. (2001) *Progeny Linux Systems Discontinues Its Distribution*.
Elérhető: <http://www.linuxplanet.com/linuxplanet/news/3837/1>

²⁶ Hart, S. N. (2010) *Linux, GNU, Fragmentation and... Progeny?* Elérhető: <http://ww2.samhart.com/node/193>

OSS kereskedelmi üzleti modell	Példa	Lefedett termékek száma	Gazdasági előny a cég számára	Gazdasági előny a felhasználó számára	A modell lehetséges hátrányai	Eladási feltételek	Potyautasok elleni védelem	Külső ökoszisztéma
Kettős licen-celés	MySQL	Egy vagy kevés	A termék terjesztése alacsonyabb költségekkel, külső ökoszisztéma a kiterjesztések terén, láthatóság, a piac saját kezű megosztása	A felhasználó választhatja a nyílt forrású megoldást, ha ez elegendő számára; a kereskedelmi rész az alacsonyabb költségek miatt jobb ár/érték arányt képviselhet	Alacsony külső részvétel (korlátozott kódbeli hozzájárulás)	A termék integrációja nem OSS elemekkel a terjesztett termékekben	licencválasztás	Korlátozott (nagyon kevés külső hozzájárulás, főleg hibakeresés, és külső termékek esetén)
Open Core	Zimbra	Egy vagy kevés	Csökkentett K&F és fenntartási költségek, láthatóság, megnövekedett terjesztés, a kiterjesztések külső ökoszisztémája, a kereskedelmi kiterjesztések piacának saját kezű megosztása	A felhasználó választhatja a nyílt forrású megoldást, ha az elegendő számára; a kereskedelmi rész az alacsonyabb költségek miatt jobb ár/érték arányt képviselhet	Nehéz megtartani a megfelelő arányt a nyílt és zárt részek között, külső csoportok esetlegesen elcsúszhatnak a kereskedelmi részek megfelelőit	Kereskedelmi kiegészítők vagy támogatás szükségessége	licencválasztás, a funkciók megosztása	Potenciálisan nagy, a nyílt és kereskedelmi részek megosztásától függ
Termék-szakértők	Alfresco	Egy vagy kevés	Csökkentett K&F és fenntartási költségek, láthatóság, megnövekedett terjesztés, a kiterjesztések külső ökoszisztémája	az alacsonyabb költségek miatt jobb ár/érték arányt képviselhet a használt szoftver; stabilitás, a szöb harmadik felek szá-beépített támogatás csökkenti a mára külső költségeket	Alacsony belépési külső harmadik felek száma	A felhasználó által érzékelt hozzáadott érték magasabb kell legyen, mint egy nem támogatott megoldásra áttérés (pl. CentOS); általában kritikus rendszerek esetén, ahol szükséges a támogatás vagy nincs meg a belső szakértelem	licencválasztás	van

1. táblázat: Az üzleti modellek összefoglaló táblázata; FORRÁS: <http://carlodaffara.conecta.it/wp-content/uploads/2009/03/ossmodelscheatsheet.ods>