



Open-Source Geschäftsmodell am Beispiel WaWision

Benedikt Sauter



Zur Person

- Benedikt Sauter
- Leidenschaftlicher Informatiker
- “immer schon” Selbständig
- Mit-Gründer und Geschäftsführer von WaWision GmbH (ehemals embedded projects GmbH)



Kurz zum Vortragsstil

- Unsere Geschichte
- Kleine Exkurse zu diversen Themen
- Gerne zwischendurch Fragen stellen
- Mut machen - sich trauen mit Open-Source Geschäftsmodelle aufzubauen
- “Immer offen für neues sein”



Unsere Geschichte

- Vom “Hardware Produzent” zum Hersteller für ERP Software

Open-Source & Hardware

- USBprog (Programmer für Mikrocontroller, Ursprung Hochschule Augsburg)
- GNUBLIN (Embedded Linux Board)
-





Eigenes Marketing

- embedded projects Journal
(Kostenlosen Mehrwert aufbauen - Kostet nur Zeit!)
- Newsletter aufbauen
- Facebook aufbauen
- Linux Infotag / Maker Treffen usw...
- Messen besuchen / Aussteller werden
- Fachartikel schreiben
- Viel sprechen / Netzwerken (beste Kunden und Mitarbeiter waren die wo man es gar nicht erwartet hatte)



Ergebnis

- Erster Invest waren ca. 500 EUR (erste Ladung USBprogs)
- Final: 2015 - ca. 4 Mitarbeiter und ca. 400 - 700K EUR Umsatz



Eigenes ERP WaWision

- Eigene Entwicklung
- “nerviges versenden von Ware dazu anfallender Verwaltungsaufwand jeden Tag”
- automatisieren was geht
- Zahlungen importieren / Automatisch Kunden benachrichtigen / Schnell nachbestellen bei Lieferanten / Wenn ware wieder im Lager schnell versenden / Wenn Kunde anruft schnell Support geben können usw...
- Angebot, Lieferscheine, Rechnungen usw....
- Automatische Versandprozesse (klein Amazon)



Warum eigentlich nicht auch als OSS online stellen?

- Es darf kein Aufwand für uns sein (weil ich es als “Hobby” nebenbei gemacht)
- Kein “Shit-Storm” weil jemand meint etwas geht nicht obwohl er es nur falsch bedient oder eingestellt hat - weil es einfach eingerichtet werden muss bzw. man IT Wissen braucht
- Entschluss: Das was jedes freie Rechnungstool kann stellen wir auch online



Auswahl Lizenz

- Wir wollten nicht alles online stellen
- Dual License
- Gefahr: Es gibt viele kommerzielle Systeme in dem Bereich die viel weniger können
- Wir wollten vermeiden das sich jemand mit Geld unsere Software nimmt und uns überholt
- Wir wussten ja noch nicht wo die Reise hingehet / Eventuell wäre das auch ein spannendes Umfeld



AGPL als Lizenz

- GPL + AGPL = viral (d.h. jeder muss seine Änderungen unter der gleichen Lizenz weitergeben)
- Bei AGPL muss man auch bei Webdiensten dem Benutzer sagen (das ist AGPL und kommt von dem Urheber X und hier ist der Link für den Quelltext)
- D.h. uns war das Schutz genug (**Jeder Nutzer weiß er benutzt OSS von uns - auch wenn er Geld von einem dritten dafür bezahlt - weiß er - ich könnte es auch kostenlos haben**)
- Entwicklung eines PHP Präprozessors - Herausschneiden der OSS Version aus unsere Hauptversion (das wir ja nicht ableiten)



Erste Downloads / Start ohne einen Cent

- Kleine Homepage gebastelt (eher gruselig)
- Logo mit Inkscape Schriftart
- Suchmaschinen (Open-Source ERP Software)
- Artikel in Journal
- Erwähnen in Newsletter
- Eintragen in diversen Software Archiven (Heise, Ubuntu, usw...)



Erste Kunden für WaWision

- Schon bald hat das Telefon gebimmelt
- Erste Kunden “sehr technische”
(gruselige Webseite und “sehr” technisches Marketing nur durch OSS)
- Schaffung der zweiten Lizenz parallel zur AGPL
- Kunden hingewiesen wir sind HW-Firma



Spagat zwischen Open-Source und Umsatz

- Open-Source kostet nichts
- Mitarbeiter wollen Gehalt
- Ich denke das muss man immer “taktisch” und abhängig von der Software machen
- Grafiksoftware / Betriebssystem / ERP Software / Grafikbibliothek
- “privat” darfst du es nutzen aber kommerziell nicht ? (Das ist dann kein Open-Source)
- Unser Kompromiss war - wir haben eh keine Zeit das zu supporten - lass uns daher etwas kleines herausgeben in Schritt 1



Immer mehr Kunden

- Wir wurden immer öfters gefunden und weiterempfohlen
- Immer mehr Schnittstellen
- Viel Umsatz mit Anpassungsarbeiten und “Beratung” im ERP Bereich



Markenname anmelden

- Stand dann zum Thema
- Das schadet nie
- Den Markennamen in DE Optional EU und CH anzumelden
- Aber 100% Schutz ist das auch nicht
- Nochmal etwas mehr Schutz gegen Schabernack von Fremden



Genau das was wir nicht wollen ist passiert

- Anonyme Mail (schaut euch mal die Webseite XXX an)
- Da hatte jemand genau das gemacht was wir nicht wollten
- Unser Open-Source Version umbenannt / Urheber gelöscht / und Verkauft das für knappen 4-5 stelligen Betrag im Jahr
- Testkauf, Abmahnung, Klage usw....



Bis jetzt immer noch kein Geld für Marketing

- Kunden Empfehlungen
- Suchmaschinen
- Immer öfters Pressemeldung wenn es eine neue Open-Source Version gibt

Aktuell

- ca. 20 Mitarbeiter
- ca. 300 Kunden
- Bekannte Firmen als Kunden
- Stetiges Wachstum
- Büro Fuggerstraße

“ohne ein Cent in Marketing - Dank OSS-Version”



WaWision

Jobs AppStore Rückruf-Service Teamviewer Handbuch Support Downloads

Die Software Versionen/Preise Begeisterte Kunden Schnittstellen Über uns Kontakt News Hardware [kostenlose Demo](#)

Einfache Bedienung, effiziente Umsetzung

Lagerbuchungen, Kassen, Quittungen, u.v.m.

[kostenlose Demo](#)

Produktions Modul

Zentrale Oberfläche

WaWision 17.3

Frei & Flexibel

Unternehmen des Monats

Wir sind glücklich



Offene Punkte

- Wie geht die Reise weiter?
- Sollen wir uns trauen alles frei zu geben?
- Wie kriegen wir Anpassungen von der Community jetzt mit rein?
- Passendes Lizenzen / Marktplatz / ECO-System?
- Was passiert mit dem Urteil?

Wie immer langsam und bedacht - nicht überstürzt- vieles hat Zeit!



Ende / Fragen?

Gerne auch per Mail: benedikt.sauter@wawision.de