



Hvordan Open Source har påvirket software industrien

Dato: 05.12 2008
lars.johansson@conduct.no



Betydningen av standarder

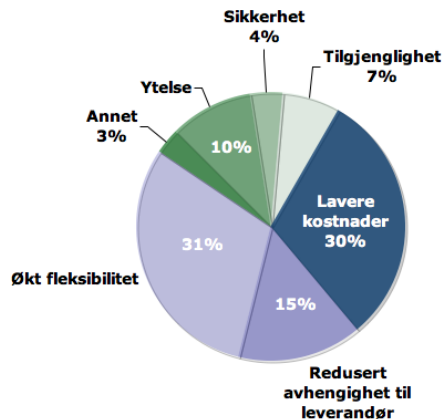
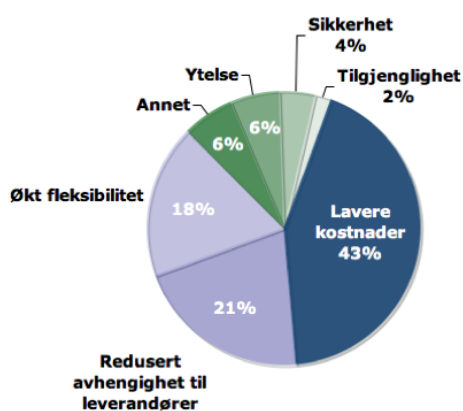
- Industrier etableres gjennom banebrytende innsatser og paradigmeskifter
- Initielt domineres disse av få aktører med monopolistiske trekk
- Standarder åpner for gjennomsiktighet og flere aktører
- Byggekløssene blir standardbasert
- Industrien blir mer konkurranse-utsatt

Open Source, bakgrunn og fordeler

- Open Source er en effektiv, evolusjonær utviklingsmetode hvor flere parter deltar
- Rettigheter til utført arbeid bevares men gjøres tilgjengelig for allmenheten
 - Lisensmodellene styrer tillatelse for bruk
- Stiller visse krav til bidrag dersom utvidelser innføres
- Er idag etablert som en sterk motpol til proprietære utviklingsmodeller

Markedet om Open Source

- “By 2012, more than 90% of enterprises will use open source in direct or embedded forms.”
 - Gartner “The State of Open Source in 2008”
- “The biggest change in corporate IT since distributed computing.”
 - Gartner “Open Source summit 2007”




the 451 Group undersøkelse, 27. oktober 2006

Er Open Source “bedre”?

- For noen type systemer - JA
- Men...
 - for at Open Source skal blomstre kreves som sagt godt etablerte standarder
 - Open Source prosjekter må ledes profesjonelt og tilby gode produkter og istedet profitere på tjenester
- Open Source er p.t. vel etablert i de lavere systemlagene, dvs. infrastruktur
- For negativt strategiske systemer er kostnadsbildet vesentlig lavere
- Nye prosjekter etableres kontinuerlig
 - Stadig høyere opp i verdikjeden

Hvordan svarer de etablerte aktørene på utfordringen

- Initielt (frem til ca ~2006) med å fremstille Open Source som et ikke seriøst alternativ
- Motarbeider fremveksten av gode standarder
- “Featuritis” i produktene for å motivere salg av nye versjoner
- Tar i bruk Open Source i produktsuitene
- Etablerer Open Source satsninger
- Senker prisene



FIRST THEY IGNORE
YOU, THEN THEY
LAUGH AT YOU, THEN
THEY FIGHT YOU,
THEN YOU WIN.

- MOHANDAS K. GANDHI