

Exklusiv-Interview mit Oxid-CEO Roland Fesenmayr zur Umstellung auf Open Source

☒ Die Meldung war letzte Woche ein Paukenschlag: OXID eSales veröffentlicht die neue Version der bekannten Shopsoftware als Open Source unter General Public License. Was heißt das für bisherige und neue Nutzer der Shoplösung? Wie reagieren die Partner?

In unserem Interview mit Roland Fesenmayr erfahren Sie mehr über die Hintergründe der weitreichenden Entscheidung.

Neben den beiden lizenzpflichtigen Produkten, Professional Edition und Enterprise Edition, gibt es eShop 4 nun auch als kostenlose Community Edition. Der Lizenzwechsel und die Verfügbarkeit des Quellcodes sollen die Grundlage für einen engen und interaktiven Dialog zwischen Anwendern und dem Softwarehersteller schaffen. Zudem will OXID mit diesem Schritt seinen Partnern und Kunden die Entwicklung von individuellen Anpassungen und Erweiterungen auf Basis der erfolgreichen Shop-Software ermöglichen.



Auf der Website heißt es:

Mit unserer Open Source Strategie möchten wir mit Ihnen gemeinsam eine „architecture of participaton“ aufbauen. Sie sind eingeladen, state oft the art eCommerce Projekte für sich selbst oder Ihre Kunden zu entwickeln. Übersetzungen des admins oder des Benutzer-Interfaces sind genauso willkommen, wie ihre Kreativität im Design neuer Templates und Themes für die weltweite Community.

Module und Erweiterungen helfen anderen usern Funktionalität zu erweitern oder externe Systeme oder Services, wie Payment-Provider oder ERP-Software zu integrieren. Sie haben zukünftig die Möglichkeit, Module, Templates und Übersetzungen auf unsere Website hochzuladen und zu verteilen.

Wir haben uns mit Roland Fesenmayr, Vorstandsvorsitzender der OXID eSales AG, zu den Beweggründen, Chancen und Risiken des vielbeachteten Schrittes unterhalten.

Roland, neben den beiden lizenzpflichtigen Produkten, Professional Edition und Enterprise Edition, gibt es den Oxid eShop 4 nun auch als kostenlose Community Edition unter einer General Public License. Was hat Euch zu diesem Schritt bewogen, die im Markt gut eingeführte Shoplösung jetzt auch als Open-Source anzubieten?

☒ Wir sind davon überzeugt, dass eine kommerzielle Open Source Strategie mittlerweile der bessere Weg ist, Enterprise Software zu entwickeln und zu vertreiben. Keine Frage, mit der Freigabe der Shopversion 4 unter der GPLv3 geben wir der Community etwas Wertvolles. Wir sind aber überzeugt, dass wir gemeinsam mit Entwicklern und Shopbetreibern weltweit eine lebendige und intensive Partnerschaft aufbauen können, die am Ende zu noch höherer Entwicklungsgeschwindigkeit und Softwarequalität führen wird. Davon profitieren am Ende alle. Die Community, Anwender vom Ensteiger bis zum ganz großen Enterprise-Kunden und auch OXID. Natürlich hat sich auch der eCommerce-Markt in den letzten Jahren massiv geändert. Selbst in großen Konzernen ist es mittlerweile vielfach ein must-Kriterium geworden, dass die Software aus einem Open Source Softwarehaus kommt.

Wann habt Ihr den mutigen Entschluss zur OSS-Version getroffen?

Wir denken schon sehr lange über diesen Schritt nach. In die intensive konkrete Planung und Umsetzung sind wir dieses Frühjahr eingestiegen. Mit der Version 3 war dieser Schritt allerdings noch nicht spruchreif. Mit OXID eShop 4 sind wir jetzt in der Lage der weltweiten Community das zu

geben, was sie zu Recht erwarten darf. Die Software unter der GPLv3 anzubieten ist es bei der Umstellung übrigens nur ein vergleichsweise kleiner Baustein. Wir haben stark in die Community-Plattform, Community-Betreuung, Dokumentation und Support investiert und werden das in Zukunft noch verstärken. Sehr kurzfristig wird beispielsweise eine Plattform gelauncht auf der Module, Themes und Übersetzungen ausgetauscht werden können, oder ein SVN für Entwickler, so dass es möglich ist jederzeit die aktuelle Entwicklungsversion unserer Shopversion zu betrachten und auszuprobieren.

Noch ein kleiner Kommentar zu Deiner Frage: Mutiger hätte wir gefunden, den Schritt nicht gegangen zu sein ☐

Wo sind die Limitierungen der Community Edition?

Es gibt keinerlei Limitierungen. Wir bieten die Professional Edition im sogenannten dual-licensing Modell jetzt auch als Community Edition unter der GPLv3 an. Welche der beiden Versionen man einsetzt ist eine sehr individuelle Entscheidung. Ein technisch versierter Shopbetreiber, dem die Unterstützung durch die Community ausreicht, ist mit der Community Edition bestens bedient. Genauso wie Entwickler und Implementierungspartner, die damit leben können, dass ihre projektspezifischen Anpassungen, Module und Templates auch unter der GPL lizenziert werden.

Gerade vor diesem lizenzrechtlichen Hintergrund ist es nicht unwahrscheinlich, dass sich auch das Angebot an third-party Modulen für die beiden Versionen ausdifferenzieren wird. Für viele Händler ist es auch ein wichtiges Kriterium, dass man als Kunde einer proprietären Lizenz das Unternehmen in die Pflicht nehmen kann – Stichwort Gewährleistung – und Mitarbeiter aus Vertrieb und Kundenservice greifen kann.

Bleibt als Unterscheidungsmerkmal noch das Thema Support durch OXID: Für die Professional Edition gibt es Telefonsupport mit kurzer garantierter Reaktionszeit und unbeschränkter Ticketanzahl zu einem günstigen Preis ab 34,- EUR pro Monat. Für die Community Edition bieten wir auch Supportverträge an, die aber in der Leistung etwas eingeschränkt sind und teurer sind. Hier spielt sicherlich in Zukunft die Community die zentrale Rolle. Alles in allem decken wir so das beste aus beiden Welten ab: Open Source und den unternehmenskritischen Einsatz.

Welche Erlösströme spielen für Euch als Firma mit 60 Mitarbeitern zukünftig eine Rolle?

Lizenzen spielen nach wie vor eine wichtige Rolle. Der Support wird kontinuierlich ausgebaut, die Angebote der OXID Academy in der wir sowohl Techniks Schulungen als auch Schulungen zu Themen rund um eCommerce und Shopmarketing anbieten, werden zunehmend nicht nur von Partnern, sondern auch von Shopbetreibern genutzt. Und OXID eFire ist ein Thema, das sich sehr positiv entwickelt und auch gut im Markt angenommen wird.

Werden die bisher zahlenden Oxid-Nutzer jetzt nicht scharenweise auf das OS-Modell umschwenken?

Wir haben aktuell über 2.500 Professional und Enterprise Installationen am Markt. Die Kunden profitieren von den kostengünstigen Supportverträgen und in Zukunft sicher auch weiterhin von third-party Modulen, die ausschließlich für diese Versionen ebenfalls unter proprietärer Lizenz zum Beispiel von Partnern angeboten werden. In den Supportverträgen ist auch das kostenfreie Upgrade auf kommende OXID-Versionen enthalten.

Beschweren sich jetzt nicht Shopbetreiber, die noch im letzten Monat Geld für die Software bezahlt haben und sie jetzt kostenfrei erhalten könnten?

Vereinzelt ja, ich denke das ist ein normaler Prozess. Die überwiegende Mehrheit sieht aber auch die Gründe, die sie seinerzeit zum Kauf einer Kaufversion bewogen haben. Dass OXID jetzt auch eine Open-Source-Variante anbietet, ändert daran ja nichts. Wir nehmen Kunden, die eine Lizenz gekauft haben, genauso wichtig wie vorher. Im Enterprise-Segment haben wir die Kundenbetreuung sogar deutlich ausgebaut.

Auch die OXID Solution-Partner haben den Schritt extrem positiv aufgenommen. Wir freuen uns auch sehr, dass wir bereits kurz nach Bekanntgabe der Open Source Strategie eine Partnerschaft mit einem der größten Open Source Systemintegratoren, nämlich Optaros, besiegeln konnten.

Kann man zwischen den Versionen leicht umsteigen?

Das ist jederzeit möglich. Da Community Edition und Professional Edition technisch identisch sind, muss nur der Lizenzkey eingespielt werden. Von der Community Edition kann so einfach auf die Enterprise migriert werden, wie das auch schon bei der Professional Edition der Fall war.

Wie seht Ihr Euch gegenüber anderen OS-Shopsystemen aufgestellt?

Wir haben großen Respekt vor den anderen Open Source eCommerce Projekten. Sie haben viel geleistet im Aufbau einer lebendigen Community. Da haben wir noch einen langen Weg vor uns, den wir Schritt für Schritt gehen werden. Wir wollen uns als vertrauenswürdiger und zuverlässiger Partner in der Open Source Welt etablieren. Eine offene Kommunikation und ein intensiver Dialog mit der Community ist dafür Voraussetzung. Commercial Open Source Strategien haben sich vor allem jenseits von eCommerce mittlerweile fest etabliert. Natürlich wollen und müssen die Unternehmen Geld verdienen. Hier hat aber jeder seine eigene Strategie und deshalb sind die Anbieter auch nur schwer zu vergleichen.

Wie groß war der Aufwand für die Version 4?

Der Sprung von der Version 3 auf die 4 ist ein echter Generationswechsel. Wir haben das Refactoring der Shopsoftware vor 2 Jahren gestartet. Die Version 4 ist jetzt das erste Produkt, das auf diesem komplett neuen technologischen Fundament veröffentlicht wurde. Dabei wurde basierend auf klaren Standards die Komplexität des Codes reduziert und die Architektur optimiert, sodass jetzt Anpassungen und Erweiterungen wesentlich einfacher und schneller möglich sind. Schöner Nebeneffekt ist, dass der Shop gerade bei großer Artikel- und Kategorienzahl nochmal deutlich performanter geworden ist. Wir sagen bis zu Faktor 3, es gibt sogar Betatester die von noch größeren Performancezuwächsen bei gleicher Hardware berichten.

Der Entwicklungsprozess wurde komplett auf agile Softwareentwicklung mit vollständigem unit-testing umgestellt. Das versetzt uns in die Lage im Extremfall innerhalb weniger Stunden Patches und Updates in hoher getesteter Qualität zu releasen. Bei OXID eFire wurde der Prozess bereits zu Beginn eingeführt. Hier gibt's tatsächlich jeden Dienstag ein Update der Plattform mit Verbesserungen und neuen Funktionalitäten.

Wie sehr hat das neue Modell Einfluss auf Entwicklungsmodell und -geschwindigkeit?

Die Community erwartet zu Recht, dass OXID sehr schnell und in hoher Qualität auf Bugreports und Wünsche eingeht. Das wäre mit der Version 3 noch nicht im geforderten Maße möglich gewesen. Demnächst wird man auf der Website auch ein SVN finden. Das heißt, neben der „stable“ Version der Community Edition, die exakt der Professional Edition entspricht, wird man auch eine tagesaktuelle Version der Software downloaden können, die dem Entwicklungsstand entspricht. Wir freuen uns natürlich auch über Code Contributions aus der Community und wollen hier eine echte Partnerschaft mit den besten Entwicklern weltweit eingehen. Dass davon am Ende auch die größten Enterprise-Kunden profitieren, liegt auf der Hand.

Was erhofft Ihr Euch von der Community?

Wir suchen einen engen Schulterschluss mit der Community. Entwickler können sich die Software ohne Registrierungspflicht runterladen, installieren, testen und damit erfolgreich eCommerce Projekte realisieren. In den kommenden Wochen erweitern wir die Community-Plattform um „OXID Exchange“, ein Bereich in dem Module und Templates eingestellt werden können und zwar zum kostenfreien Download, aber auch zum Verkauf. Für Partner wird es zudem die Möglichkeit geben, Module zertifizieren zu lassen. Das gibt Shopbetreibern dann die Sicherheit, dass die Module entsprechend der OXID Standards entwickelt und getestet wurden. Ein weiterer Bereich, in dem wir uns intensive Zusammenarbeit wünschen, ist der Bereich Dokumentation und Hilfe. Alles was OXID hier öffentlich zur Verfügung stellt, kann von eingeloggten Usern kommentiert, korrigiert oder erweitert werden. Und wir werden zukünftig auch Tools zur Verfügung stellen, die es ermöglichen, den Shop und auch das Admin-Interface einfach zu übersetzen und innerhalb der Community zu verteilen.

Was ist OXID eFire und welche Rolle wird diese Plattform zukünftig spielen?

OXID eFire spielt bei uns im Unternehmen eine wichtige Rolle. Es ist auch möglich, mit der

Community Edition die angebotenen Services uneingeschränkt zu nutzen. Es ist aber ein optionales Angebot. Man kann, muss es aber nicht nutzen. Es soll wie auch die eShop-Produktlinie durch Preis, Leistung und Servicequalität überzeugen.

Wird eFire zukünftig auch für Shopbetreiber mit anderer Shopsoftware als OXID verfügbar gemacht?

Darüber denken wir natürlich nach, haben aber noch keine Entscheidung getroffen. Die Vorteile sind im Moment noch OXID Kunden vorbehalten: Einfachste Registrierung, Shopintegration, Management und Controlling der wichtigsten E-Commerce Services. Von Marktplätzen wie eBay, Ciao, billiger.de und viele andere über Webcontrolling Econda, intelligente Produktsuche FactFinder, Bonitätsprüfung creditPass, PayPal und Heidelpay, Bonuspunkteprogramm Webmiles und demnächst auch intelligentes eMail-Marketing sowie mit FatAd eine automatisierte Google adwords Buchung auf Artikelebene. Und ganz wichtig: Eine vereinfachte Anmeldung bei Trusted Shops. Es kommen im 1-2 Wochenrhythmus neue Services dazu, die man dann auch sofort nutzen kann. In den meisten Fällen hat der Shopbetreiber außerdem auch einen Preisvorteil gegenüber der individuellen Integration in den Shop. Aus unserer Sicht ist eine effiziente Vernetzung mit den zahlreichen etablierten Geschäftsmodellen entlang der gesamten eCommerce Wertschöpfungskette einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Händler.

Könnte das OSS-Modell auch für andere Firmen interessant sein? Einige OSS-Geschäftsmodelle sind im Markt ja bekannt: Suse Linux verdient an der Distribution und am Service, Agnitas an der Anpassung ihres E-Mail Marketing Manager und Xing an Premiumaccounts. Gab es Anbieter, an denen Ihr Euch orientiert habt? Hältst Du die Mischung aus Open-Source / Kostenlos-Modell und Premiumleistungen im allgemeinen für die Zukunft vieler Unternehmen?

Absolut. Unser Geschäftsmodell ist vielleicht am ehesten mit dem von SugarCRM zu vergleichen. Man muss sich allerdings klarmachen, dass es nicht ausreicht, eine Software unter eine Open Source Lizenz zu stellen, sondern dass die Veränderung sehr tief ins Unternehmen und die Prozesse sowie die Außenkommunikation reichen. Dann allerdings hat man viele Vorteile. Einer davon ist, dass es uns viel sinnvoller erscheint, nachhaltig in den Aufbau einer Community zu investieren, als übertrieben Geld in Marketing und Vertrieb zu stecken nur um potenzielle Kunden zu überzeugen, dass das eigene Produkt das beste ist. Analysen belegen ganz klar, dass Open Source Unternehmen relativ gesehen mehr ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung investieren können als traditionelle Softwarehersteller.

Die Abschlussfragen: In welchen Shops kaufst Du selbst am liebsten ein?

Ich kaufe natürlich am liebsten in OXID-Shops, wegen der einfachen Bedienung und weil es alles gibt was man so zum Leben braucht ☐

Zum genießen ist genusshandwerker.de unschlagbar, den Nachtschiff vielleicht beim kuchenkurier.de, zum entspannen gibt's dergepflegtemann.de und da ich keinen Fernseher hab müssen die Championsleague-Spiele eben on demand von vod.premiere.de auf das Notebook.

Roland, wir danken Dir für das Interview.