

Univention Summit  
Peter H. Ganten  
Keynote  
21.1.2015

Liebe Partner, Liebe Kunden,

ich bin begeistert wie viele von Ihnen, meine Damen und Herren, wieder unserer Einladung gefolgt sind, um hier an diesen beiden Tagen als Softwarehersteller, als Dienstleister und als Cloud Service Provider, aber insbesondere auch als Anwender und Kunden den Dialog mit uns und vor allem auch untereinander zu führen. Ich freue mich sehr auf diesen für uns als Univention und hoffentlich für uns alle sehr wertvollen Dialog.

[Slide Sponsors]

Ganz besonders möchte mich bei jedem Einzelnen unserer 20 Sponsoren bedanken. Liebe Sponsoren, es sagt sich so leicht, aber es ist wirklich wahr: Ohne Sie, ohne Euch wäre dieses Event in dieser Form, in diesem tollen Theater, wirklich nicht möglich gewesen.

Außerordentlich dankbar bin ich unserem Platin-Sponsor, der Firma Synargos, die derzeit eine App für Univention Corporate Server entwickelt, mit der sich extrem sichere Anmeldeverfahren realisieren lassen. Und außerdem unseren Partnern Bitbone, Thomas Krenn, Open-Xchange und Netzlink, die in diesem Jahr die Goldsponsoring übernommen haben.

Meine Damen und Herren, war jemand von Ihnen zufällig am Anfang der Woche auf der Digital Life Design Conference, der DLD in München?

(Super, dann würde ich mich in der Pause gerne mal mit Ihnen darüber unterhalten.)

[Slide DLD]

Dort war ja wieder einmal zu hören, dass wir hier in Europa und insbesondere wir in Deutschland keine Googles, keine Facebooks und keine Amazons vorbringen konnten, weil uns unser überzogener Datenschutz so sehr im Weg steht. Diesmal hat sich damit wohl besonders Jens Spahn, parlamentarischer Staatssekretär im Bundesfinanzministerium profilieren wollen.

Widersprochen hat ihm, neben vielen Europäern, interessanterweise Werner Vogels, CTO bei Amazon und der Kopf hinter dem gesamten Cloud Geschäft von Amazon.

Ich widerspreche auch. Ich glaube, wer in Europa in IT und Digitalwirtschaft erfolgreich sein möchte, der sollte nicht den Datenschutz bekämpfen, sondern einen sinnvollen, starken Datenschutz als ein Pfund ansehen, mit dem er in Europa und anderswo wuchern kann.

Ich glaube, damit wir in unserer spannenden Branche, die sich selbst immer schneller wandelt und die vor allem Motor für den Wandel in allen anderen Branchen ist, erfolgreicher sein können, brauchen wir vor allem eines: mehr Offenheit.

[Slide Zuckerberg]

Und mit mehr Offenheit meine ich natürlich nicht die unfreiwillig-aufgezwungene Offenheit, einfach alles über sich Preis zu geben und im Internet zugänglich zu machen, weil Privates sowieso

eher negativ ist, so wie Mark Zuckerberg es hier mal angedeutet hat. Ich bin sicher, heute würde er es so nicht mehr sagen.

Mit mehr Offenheit meine ich mehr Offenheit von uns als Unternehmen, öffentlichen Verwaltungen und auch als Bildungseinrichtungen dafür, vermeintliche Geschäftsgeheimnisse, Wissen, Daten, Patente oder Programme offen zugänglich zu machen. Die einzige wirkliche harte Grenzen dieser Offenheit stellen personenbezogene Daten dar, die natürlich niemals ohne Einwilligung offengelegt werden dürfen. Ich glaube, wir werden erfolgreicher, wenn wir als Organisationen aktiv und mutig testen, wie weit wir uns auf den Weg bis zu dieser Grenze machen können.

Schauen wir uns doch einmal an, was die wirklichen Hemmnisse in Unternehmen und Behörden für Innovationen wie z.B. Cloud Computing sind:

[Slide KPMG Studie Hürden]

Ich habe hier einmal Zahlen aus dem vom BITKOM veröffentlichten Cloud-Monitor von KPMG. Aber es ist praktisch egal, welche Studie Sie sich ansehen, die Zahlen sind immer sehr ähnlich, auch in anderen Ländern.

Sogar bei der Einführung von Private Cloud Computing, also Cloud Computing in den eigenen vier Wänden, sind es immer noch die Sorge von unberechtigtem Zugriff auf sensible Unternehmensdaten, die Sorge Anwendungen aus der Cloud nicht mit der vorhandenen Infrastruktur integrieren zu können, rechtliche Unsicherheiten und die Sorge vor Datenverlust, die Unternehmen zögern lassen, solche Innovationen zu nutzen. Bei der Nutzung von Public Clouds fallen diese Sorgen deutlich stärker aus.

Welche Konsequenzen haben diese Sorgen?

[Slide KPMG Studie Anforderungen]

Eine sehr große Mehrheit besteht darauf, dass Cloud-Anbieter nicht nur Ihr Rechenzentrum, sondern auch den Hauptsitz ihres Unternehmens ausschließlich in Deutschland haben müssen. Einer kleineren Gruppe würde auch Rechenzentrum und Hauptsitz in einem anderen EU-Land reichen.

An dieser Stelle möchte man den Staatssekretär im Finanzministerium natürlich fragen, ob er ernsthaft glaubt, dass wir erfolgreicher werden, wenn wir die hohen Datenschutzbestimmungen in Deutschland und Europa abschaffen, die es ja gerade sind, wonach die Kunden fragen. Glaubt er wirklich, dass die IT-Industrie in Deutschland dann erfolgreicher Angebote machen kann? Oder sollten wir es nicht lieber mit Werner Vogels von Amazon halten, der sagt, dass genau das unsere Stärke ist, für die sich nun auch andere Märkte immer mehr interessieren.

Bemerkenswert ist an diesen Ergebnissen auch: Von extrem hoher Wichtigkeit ist für die befragten Unternehmen neben Standort des Rechenzentrums und Sitz des Unternehmens immer die Integrationsfähigkeit der Lösungen. Und Offenheit, meine Damen und Herren ist die Grundvoraussetzung für Integrationsfähigkeit.

Wir wissen natürlich, woher die hier manifestierten großen Sorgen der Unternehmen stammen. Der mit den Snowden-Enthüllungen entstandene NSA-Skandal hat vielen Entscheidungsträgern die Augen geöffnet.

„Wieder einmal“ kann man sagen, denn neu ist das alles nicht.

[Slide Bad Aibling]

Wissen Sie noch, was auf diesem Foto mit dieser schönen, sommerlichen Wiese in Bad Aibling zu sehen ist? Ein Abhörsystem? Wer weiß noch wie es hieß?

Genau, Echolon. Hier die Erläuterung dazu aus Wikipedia. (Vorlesen)

Damit ist eigentlich alles gesagt und die Snowden-Enthüllungen enthalten irgendwie gar nicht mehr viel neues. Auch damals ging es neben der Sicherheit um Industriespionage. Damals und heute – vor und nach dem 11. September und damit vor und nach dem berühmten „Patriot Act“ verschaffen sich Geheimdienste Zugriff zu Informationen von Behörden und Unternehmen um diese beispielsweise in Ermittlungen des Justizministeriums gegen deutsche Unternehmen einzusetzen.

Das ist nicht neu und auch von den Chinesen und Russen wird vermutet, dass sie in massivem Umfang Industriespionage betreiben. Aber das tun auch unsere eigenen „Dienste“. Können Sie sich noch an den im letzten Jahr bekannt gewordenen Geschäftsbesorgungsvertrag „Transit“ erinnern?

[Slide Geschäftsbesorgungsvertrag „Transit“]

Das ist sozusagen die biedere, deutsche Variante, eine Vereinbarung zwischen Bundesnachrichtendienst und Deutscher Telekom, in der sich die Telekom verpflichtet, „vertrauensvoll“ mit dem BND zusammenzuarbeiten, damit dieser Datenverkehr „aufklären“ kann. Wie in dem Vertrag auch nachzulesen ist, hat der BND diese Leistung von der Telekom übrigens zum Preis von gerade einmal 6.500,- EUR pro Monat erhalten. Das ist doch mal ein Schnäppchen, oder?

In den USA läuft das etwas anders. Dort gibt es das so genannte Instrument der „National Security Letter“. Diese können vom FBI an jede Person und jedes Unternehmen verschickt werden und den Empfänger zur Herausgabe von Daten oder zu anderer Form von Kooperation verpflichten.

[Slide National Security Letter]

Der Witz dabei ist, der Empfänger darf unter keinen Umständen darüber sprechen, dass er einen solchen Brief erhalten hat. Die Herausgabe von Daten bleibt also geheim. Hier sehen Sie den laut Heise.de ersten National Security Letter, der doch in vollständig ungeschwärtzter Form in die Öffentlichkeit gelangt ist.

Nun sollte man nicht glauben, dass dieses Instrument in irgendeiner Weise „chirurgisch punktuell“ eingesetzt wird. Nein, es ist ein in der Breite eingesetztes Verfahren. Allein im Jahr 2013 hat das FBI ca. 19.200 National Security Letters versendet.

Das Verfahren ist auch in den USA heftig kritisiert worden und Präsident Obama hat eine Kommission berufen, die im letzten Jahr einige Dinge abgemildert hat. Diese Abmilderungen beziehen sich jedoch ausschließlich auf Menschen die in den USA leben.

Kein Wunder also, dass amerikanische Cloud Service Provider wie Microsoft oder Google damit ein massives Problem haben: Ist es doch praktisch nicht möglich, europäischen Kunden glaubhaft zu machen, dass Daten bei Ihnen sicher seien.

Wie wir wissen, spielt es dabei auch keine Rolle, wo sich das Rechenzentrum mit den gewünschten Daten befindet. Der amerikanische Staat steht auf dem Standpunkt, dass jedes amerikanische

Unternehmen zur Kooperation verpflichtet ist und Daten herauszugeben hat, unabhängig davon, wo auf der Welt sich diese befinden.

[Slide Microsoft Case, The Guardian]

Microsoft klagt derzeit dagegen, hat bereits in zwei Instanzen verloren und das U.S.-Justizministerium scheint daran auch nichts ändern zu wollen.

Die endgültige, richterliche Entscheidung steht noch aus, allerdings ist Microsoft wohl auch nicht überbordend optimistisch und sucht nach neuen Wegen, überhaupt vertrauenswürdige Cloud-Dienste anbieten zu können.

[Slide Computerwoche, Microsoft / T-Systems]

Das ist wohl auch der Hauptgrund dafür, warum Microsoft nun mit T-Systems ein deutsches Unternehmen als Betreiber der eigenen Cloud in Deutschland einsetzen möchte. Denn dann, so wohl die Hoffnung, kann man dem FBI ja antworten, dass man gar keinen Zugriff auf die in Deutschland liegenden Daten habe, schließlich werde der dortige Ableger der eigenen Cloud ja von einem Vertragspartner betrieben, dem gegenüber man nicht weisungsberechtigt sei.

Ich würde mich nicht wundern, wenn wir ähnliche Initiativen auch in anderen Ländern und von anderen amerikanischen Cloud-Service-Providern sehen, zumindest dann, wenn Microsoft seinen Fall endgültig verlieren sollte.

Allerdings, liebe Freunde, greift das doch alles zu kurz. Der amerikanische Staat hat mehrfach sehr deutlich gemacht, dass rechtsstaatliche Prinzipien bei der Überwachung von Datenverkehren allenfalls gegenüber Menschen im eigenen Land gelten. Für die deutsche Bundeskanzlerin gelten sie jedenfalls irgendwie meistens nicht.

Wie wir gesehen haben, sehen das die Geheimdienste der anderen Staaten genauso und wenn diese Geheimdienste zumindest manchmal miteinander befreundet sind, dann weiß am Ende doch jeder wieder alles.

Was bedeutet das? Unabhängig davon, ob Microsoft seinen Fall nun verliert oder wer der Betreiber eines Rechenzentrums ist, die „Dienste“ werden nicht das Interesse daran verlieren, Zugriff auf möglichst alle Daten zu bekommen. Und neben dem Versenden von National Security Letters gibt es dazu viele weitere Möglichkeiten. Eine immer wieder beliebte Methode ist der zwangsweise oder heimliche Einbau von Hintertüren in Software. Der Vorteil: Solche Hintertüren funktionieren auch dann, wenn Softwarehersteller und -Betreiber nicht das selbe Unternehmen sind.

[Slide Backdoors I]

Hier zwei ältere Beispiele aus der Zeit von Echolon, eine Hintertür, mit der die NSA E-Mails aus Lotus Notes abzapfen konnte und der berühmte NSAKEY in Microsoft Windows, an den sich vielleicht noch einige erinnern können.

[Slide Backdoors II]

Und zwei neuere Sachen: Juniper kündigt an, einen als unsicher geltenden Verschlüsselungsmechanismus „der NSA“ aus seinen Appliances zu entfernen und zwar nachdem zunächst mal eine SSH-Backdoor gefixt werden musste, die es jedem, der das Passwort kannte, ermöglichte auf Firewalls zuzugreifen und sich so Zugriff zu Unternehmensnetzen zu verschaffen.

Und: ein massives Problem mit dem Virens Scanner Trend Micro. Sie kennen das alle, diese Geschichte ließe sich mit beliebig vielen weiteren Beispielen fortsetzen.

[Slide: Cisco / NSA]

Deswegen nur noch das hier: Zur Not kann man Router oder Firewalls auch von der Post abfangen und Backdoors direkt darauf installieren, auch das gehört zum Standard-Repertoire der Geheimdienste.

---

Und was, meine Damen und Herren, soll nun die Antwort auf diesen ganzen Schlamassel sein? Eine wichtige Antwort ist Verschlüsselung.

Wir brauchen wirklich sichere, einfach bedienbare Verschlüsselungswerkzeuge, die sicherstellen, dass wir unsere Daten nicht nur in der Cloud, sondern auch auf den Rechnern in unseren Organisationen immer verschlüsselt speichern können.

[Slide TechTimes, Apple / NSA]

Apple beispielsweise macht sich für diesen Weg stark und das ist gut so.

Aber Verschlüsselung allein reicht als Antwort nicht. Einmal, weil viele Programme zumindest bestimmte Informationen in für sie entschlüsselbarer Form zugreifbar brauchen, um sie beispielsweise durchsuchen oder auf andere Weise analysieren zu können.

Vor allem aber nutzt mir der beste Verschlüsselungsalgorithmus nichts, wenn ich ihn nicht prüfen kann. Deswegen, liebes Publikum, muss in der IT gelten: „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.“ Ich würde sogar so weit gehen und sagen: Vertrauen kann es nur dort geben, wo Kontrolle jederzeit durch Jeden möglich ist.

[Slide Open Source Logo]

Und das, meine Damen und Herren, bedeutet zwangsläufig, dass wir um Open Source Software gar nicht mehr herumkommen. Und zwar gilt das nicht nur für Verschlüsselungssoftware, sondern für jedwede Form von Software, die in irgendeiner Weise schützenswerte Informationen bearbeitet oder speichert.

Offenheit ist also der einzige Garant für Vertraulichkeit. Open Source Software ist der einzige Weg zu sicherer, vertrauenswürdiger IT-Infrastruktur also genau zu der Form von IT, die für deutsche und europäische Unternehmen nach der zitierten KPMG-Studie so wichtig ist. Dazu gibt es keine Alternative.

Natürlich, wird auch Open Source Software von Geheimdiensten angegriffen und natürlich gibt es auch in Open Source Software manchmal haarsträubende Fehler. Auch im letzten Jahr haben wir davon jede Menge gesehen und Ihnen die entsprechenden Patches im Rahmen ihrer Maintencesubskription rechtzeitig zur Verfügung gestellt. Gerade letzte Woche gab es wieder einen ärgerlichen Fehler in SSH für den wir schnell Patches rausgebracht haben.

Aber darum geht es hier nicht. Es geht um den prinzipiellen Unterschied, der darin besteht, ob Jeder, der es möchte, ganz ohne irgendjemanden zu fragen, den Quellcode studieren und Fehler finden kann oder ob dies nur ausgewählten Kreisen möglich ist.

Meine Damen und Herren, die Verwendung offener Software ist also Grundbedingung für vertrauenswürdige Informationstechnologie. Und Vertrauenswürdigkeit ist sicherlich die Basis für jeden Erfolg.

Die Verwendung von Open Source Software macht Organisationen aber noch auf weitere Weisen erfolgreich: Denn sie ermöglicht immer die freie Entscheidung wo und mit wem ich ein Programm oder einen Dienst ausführen möchte. Sie erleichtert prinzipiell Integration, denn die von ihr implementierten Schnittstellen können immer im Quellcode nachvollzogen werden.

Und Open Source Software beinhaltet immer die Möglichkeit, dass mehrere Anbieter Angebote auf Basis der selben Software machen können. Wordpress bekommen sie von vielen Anbietern, Microsoft Azure und Amazon AWS hingegen jeweils nur von einem. Im ersten Fall können sie mit geringem Aufwand wechseln, wenn ein Anbieter nicht mehr ihren Anforderungen entspricht, im zweiten Fall ist das oft gar nicht oder nur mit sehr großen Schmerzen möglich.

Schauen wir uns doch einmal an, was die wirklich richtig erfolgreichen IT-Unternehmen der letzten zehn bis 15 Jahren machen. Wer ist das?

[Slide Amazon, Google, Facebook, Netflix]

Ja, genau, das sind Unternehmen wie Amazon, Google, Facebook oder Netflix. Diese Unternehmen setzen wie viele andere strategisch ausschließlich auf den Einsatz von Open Source Software für die Infrastrukturen, mit denen sie ihre Leistungen erbringen.

Zitate Vorlesen

[Slide Red Hat – Not just the Web 2.0 Companies]

Aber auch die „Old Economy“ versteht die Bedeutung von Open Source in den USA immer besser, wie sie hier auf einem Material von Red Hat sehen können.

Warum entscheiden sich diese Unternehmen für Open Source? Natürlich sind sie daran interessiert, die Sicherheit ihrer Dienste und Rechenzentren so gut wie möglich zu kontrollieren. Das können sie nur mit Open Source Software. Aber diese Unternehmen wollen sich auch technologisch nicht in unauflösbare Abhängigkeiten begeben und sie benötigen Software, die nicht mit Lizenzen daher kommt, welche dazu führen würden, dass z.B. Facebook für jeden neuen Benutzer einen Obulus irgendwohin zu entrichten hätte.

Das wird zunehmend erkannt und ich freue mich, dass Unternehmen wie Soundcloud, BuzzFeed oder KikXXL mit unserer Software arbeiten, um ihre Infrastrukturen mit Open Source Software besser und effizienter verwaltbar zu machen.

Meine Damen und Herren, ich glaube, diese Beispiele zeigen eindrucksvoll, dass wir in Europa neben anderen Dingen vor allem mehr Mut zu einem konsequenten Umgang mit Open Source Software brauchen. An unseren Datenschutzbestimmungen sollten wir dabei grundsätzlich nicht rütteln, denn sie garantieren gemeinsam mit der durch Open Source ermöglichten Transparenz, die von Anwendern in immer mehr Ländern geforderten Sicherheiten.

[Logo Univention - Be Open.]

Etwas, was auch uns am Anfang nicht klar war ist, dass es nicht nur um Open Source Software geht.

Es geht um offene Organisationskulturen mit der Bereitschaft, mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern immer auf Augenhöhe um die besten Lösungen zu ringen.

Das ist nicht immer einfach, aber es lohnt sich sehr. Denn nur der offene Dialog, die gemeinsame, kollaborative Innovation bietet die meisten Sicherheiten, dass sich nur die besten Ideen durchsetzen.

Open Source, das Freigeben geistigen Eigentums und eine offene Unternehmenskultur hängen gegenseitig voneinander ab, ja sie fördern sich gegenseitig. Denn wie können Sie eine offene Unternehmenskultur mit Partnern leben, wenn ihre Entwickler beim Sourcecode immer „Nein“ sagen müssen. Aber auch andersherum funktioniert es: Denn wie können sie eine zielgerichtete Diskussion zur Verbesserung ihrer Produkte mit Partnern und Kunden eigentlich noch verhindern, wenn diese den Quellcode haben und selbst Vorschläge machen können? Bestimmt ist auch das einer der Gründe dafür, warum Unternehmen wie Tesla weite Teile ihres Patentportfolios offen gelegt haben.

Und, meine Damen und Herren, eine offene Organisationskultur schützt Organisationen auch vor massiven Fehlentscheidungen.

[Slide Autobild VW - Müller]

Das beste Beispiel dafür kennen Sie: Ich bin mir sicher, hätte es bei VW eine offenere Unternehmenskultur gegeben, wäre es nicht zu den aktuellen Betrugsproblemen gekommen. Und wenn das Unternehmen stets den Quellcode für seine Motorensteuerungen offen gelegt hätte, wäre dieser Skandal praktisch ausgeschlossen gewesen.

[Slide Univention Be open.]

Was hat das mit Univention zu tun?

Wir haben 2005 sämtliche unserer Eigenentwicklungen unter Open Source Lizenzen gestellt. Uns hat das damals einen erheblichen Vertrauensgewinn gebracht und es war der Beginn des nachhaltigen, wirtschaftlichen Wachstums unseres Unternehmens. Allerdings haben auch wir erst hinterher gemerkt, dass wir mit diesem Schritt erst einen Weg zu gehen begonnen haben. Seitdem sind wir viele Schritte weiter, aber lange noch nicht am Ziel.

Meine Damen und Herren, wir haben über große Unternehmen wie Amazon, Google oder VW gesprochen und die Bedeutung gesehen, die offene Software und eine offene Unternehmenskultur hier haben kann.

Unsere Kunden und die Kunden unserer Partner sind aber oft nicht ganz so große Organisationen, z.B. aus dem Finanzsektor wie die Oldenburgischen Landesbank oder die Unfallkasse Nordrhein-Westfalen. Aus der öffentlichen Verwaltung, wie das Bundesamt für Strahlenschutz oder der Landtag in Brandenburg. Oder aus dem Schul- und Bildungssystem wie das Landesmedienzentrum Baden-Württemberg oder die Stadt Basel.

Der Zweck dieser Organisationen besteht nicht in erster Linie darin, Software oder Cloud-Services zu entwickeln. Trotzdem haben diese Unternehmen und Behörden ein Recht auf sichere, vertrauenswürdige IT, die sie, wann immer erforderlich und von wem auch immer weiterentwickeln und mit den von ihnen benötigten Diensten und Lösungen integrieren können. Und viele dieser Organisationen haben die Pflicht, in ganz besonderer Weise verantwortungsvoll mit den ihnen anvertrauten Daten umzugehen.

Wir sehen den Zweck von Univention deswegen darin, es diesen Unternehmen, Behörden oder Bildungssystemen gemeinsam mit unseren Partnern zu ermöglichen, die Vorteile von Open Source Software tatsächlich auch breiter nutzen zu können.

Das ist eine große Aufgabe, bei der wir Schwerpunkte setzen müssen. Zu diesen Schwerpunkten gehören nach wie vor klassische Serverdienste und insbesondere das Benutzer- und Rechtemanagement sowie die Möglichkeit zur einfachen Integration dieser Dienste mit etablierten Lösungen.

Vor allem aber geht es um Interoperabilität und die Freiheit Lösungen so miteinander kombinieren zu können, wie es meiner Organisation und meinen Benutzern am besten gerecht wird. Ein einheitliches Benutzer- und Rechtemanagement bildet die Grundlage dafür. Und hier haben wir in den vergangenen 12 Monaten gemeinsam mit unseren Partnern viel getan. Sprechen Sie mit Cornelius Kölbl, der Ihnen einiges zu Multifaktorauthentifizierung mit UCS erzählen kann.

Das App Center mit mittlerweile 72 Anwendungen von rund 50 Partnern und einer prall gefüllten Pipeline macht es immer einfacher möglich, Software für Unternehmen, aber auch für den Bildungsbereich mit Open Source Software einfach betreib- und verwaltbar zu machen.

Gerade im Bildungsbereich ist das ja besonders wichtig, wir wissen alle, dass wir hier als Gesellschaft einen erheblichen Nachholbedarf haben. Gleichzeitig brauchen wir einfach und effizient handhabbare Lösungen, die den Bildungssystemen absolute Sicherheit im Umgang mit den Daten von Schülern geben und gleichzeitig die flexible Anbindung der im Bildungsbereich notwendigen Anwendungen auch aus der Cloud ermöglichen.

Wir konnten über Jahre daran mitwirken, eine solche Lösung hier in Bremen zu entwickeln, mehr davon können Sie heute im Bildungstrack erfahren.

[Slide Zeit Online, Bremen]

Freuen tun wir uns deswegen nun sehr darüber, dass eine aktuelle Studie unseren Auftraggebern hier nun höchsten Erfolg attestiert. Ja, meine Damen und Herren, so etwas gibt es auch in Bremen.

Meine Damen und Herren, viele der Partner, die Software in unserem App Center verfügbar machen, sind heute hier. Das ist toll, denn das gibt Ihnen, liebe Kunden und Partner die Möglichkeit, sich miteinander zu vernetzen und neue Kooperationen und Partnerschaften zu entwickeln.

Dieses sich so schnell weiterentwickelnde Netzwerk kann auf Dauer jedoch nur funktionieren, wenn es auf einer modernen, verlässlichen und sicheren Plattform aufbaut, die für alle einfach zu verwenden ist. Dafür muss Verantwortung übernommen werden und dieser Verantwortung wollen wir übernehmen.

[Slide Entwicklung Support Tickets]

Dass wir hier bereits ordentlich vorangekommen sind, zeigt diese Graphik auf der Sie die Entwicklung der Supporttickets im Verhältnis zur Anzahl unserer Kunden sehen können.

Um es Organisationen in der Breite zu ermöglichen, Open Source Software gewinnbringend einzusetzen braucht es also Einfachheit und Verantwortung. Und natürlich muss sich Einfachheit auch auf Integrationsfähigkeit beziehen. Wir ermöglichen das mit dem App Center. Die Grundlage dafür ist aber unser 100prozentiges Commitment zu offenen, aber auch zu proprietären De-Fakto-



Standards.

Ich werde das immer wieder gefragt: Bedeutet die Strategie von Univention, dass man nur Open Source Software verwenden kann? Müssen die Apps in Ihrem App Center alle Open Source Software sein? Die Antwort ist ein klares Nein.

Die mit Open Source verbundene Offenheit und Freiheit wären völlig falsch verstanden, wenn sie mit neuen Einschränkungen verbunden werden. Und außerdem würden wir auch unsere eigene Rolle falsch verstehen, wenn wir auch nur versuchen würden, irgendjemandem sein Geschäftsmodell vorzuschreiben. Wir teilen unsere Erfahrungen gerne, aber jeder muss seinen Platz selbst finden.

Und meine Damen und Herren, bleiben Sie gespannt, zum Thema Integration proprietärer Cloud-Lösungen wird unser Entwicklungsleiter, Stefan Gohman, in seinem nachfolgenden Vortrag noch eine spannende Ankündigung machen.

Ganz praktisch kann man die steigende, extrem einfach handhabbare Integrationsfähigkeit unserer Produkte in unserem App Center sehen, das sich in den letzten 12 Monaten auf atemberaubende Weise weiterentwickelt hat

[Slide Apps und Installationen]

Technisch haben wir das App Center im letzten Jahr praktisch neu erfunden. Das "alte" App Center basiert auf klassischen Mechanismen zur Verwaltung der Softwarepakete eines Linux-Systems und bringt viele der auf jedem Linux-System damit verbundenen Probleme mit sich. Es skaliert nicht für wirklich viele Apps und hat einige Sicherheitsprobleme.

Unser "neues" App Center basiert auf Docker, einer Containertechnologie, die einen sehr viel wirksameren Schutz von Apps voreinander sowie beinahe völlige Freiheit für App-Hersteller bezüglich der Abhängigkeiten von Bibliotheken und Diensten bietet. Hierzu wird Stefan ebenfalls noch einiges erzählen.

Das App Center liegt uns sehr am Herzen, wir wollen, dass es jederzeit für Jedermann zugänglich ist. Unsere Vision hier ist, dass die Applikationen im App Center, wir nennen sie Univention Apps, zukünftig immer der einfachste Weg sind, Software in Betrieb zu nehmen.

Deswegen haben wir uns im vergangenen Jahr entschlossen, die Nutzung von Univention Corporate Server und dem App Center mit der neuen Core Edition grundsätzlich überall kostenlos zu machen. Und das gilt auch für unsere eigenen Apps, wie dem Active Directory Domänencontroller, der ja auf der Open Source Software Samba beruht.

[Slide Core Edition]

Das war ein irrsinniger Erfolg. In der Graphik sehen sie den sprunghaften Anstieg der von uns seit Release der Core Edition gezählten Systeme. Überraschend war auch für uns dabei, dass sich daraus ein so langanhaltender, konstanter Aufwärtstrend entwickelte, dessen Ende nicht abzusehen ist.

Natürlich bleibt es bei einer klaren Abgrenzung zu unseren Enterprise-Produkten: Nutzer der Core-Edition müssen viel eher auf neue Versionen aktualisieren, wenn sie Sicherheitspatches haben wollen und sie bekommen von uns keinen Support, mit Ausnahme des Forums, wo wir und viele Community-Mitglieder natürlich gerne helfen.

Trotzdem hat die Core Edition zunächst zu einer Abschwächung beim Zuwachs der gezählten, kommerziellen Subskriptionen geführt. Das ist zum Teil ein rein technischer Effekt, denn Evaluationslizenzen zählt unser Mechanismus auch als kommerzielle Subskription. Diese werden nun weit weniger angefordert, weil man ja praktisch genauso gut mit der Core Edition testen kann.

Gleichzeitig wissen wir aber auch, dass es durchaus einige sehr kleine Kunden gegeben hat, die auf die Core Edition gewechselt sind, wie man auch an der kleinen Delle Ende letzten Jahres erkennen kann. Denn dort sind einige Enterprise-Subskriptionen solcher ausgelaufen.

[Slide Entwicklung Kunden]

Trotz dieser Veränderungen konnten wir gemeinsam mit unseren Partnern auch im letzten Jahr eine steigenden Zahl von Kunden überzeugen, mittlerweile gibt es mehr als 1.600 Organisationen die Pflege- und Supportverträge für unsere Software erworben haben.

[Slide Renewal Rate]

Durch den Wechsel kleiner Kunden auf die Core Edition ist auch die Renewal Rate ein wenig zurückgegangen, wobei wir mit dem Wert immer noch sehr zufrieden sind, denn keiner unserer größeren Kunden hat einen Wechsel auf die Core Edition vollzogen, womit wir auch nicht gerechnet haben.

Den kleinen Verlust am unteren Ende nehmen wir also gerne in Kauf, er nutzt der Verbreitung der Plattform Univention Corporate Server und stärkt damit auch die Chancen unserer Partner im App Center.

Ich habe anfangs viel über Offenheit gesprochen und darüber, nicht nur Quellcode, sondern auch Erkenntnisse zu teilen.. Mit dem App Center generieren wir mittlerweile eine Reihe von Daten, die sehr interessant sind und Ihnen, liebe App-Anbieter helfen können, Ihre Apps besser zu machen und besser darzustellen.

Ich möchte das an einem Beispiel verdeutlichen:

[Slide Successful App]

Hier sehen wir Statistiken zu einer App, die sehr erfolgreich ist. Sie wird im App Center mit einer bestimmten Häufigkeit angeklickt, die wir hier einmal als 100% gesetzt haben und dann entscheiden sich rund 50% der Benutzer dafür, die App auch zu installieren. Bemerkenswert: Am Ende des Jahres sind rund ein Viertel der so installierten Apps noch aktiv, das heißt die entsprechenden Systeme fragen bei uns nach Updates für die App.

Dieses Bild kann man als Benchmark für alle anderen Apps verwenden.

[Slide Badly described App]

Im Gegensatz dazu sehen wir hier eine App, bei der sich nur etwas mehr als ein Zehntel der Anwender entscheiden, die App auch zu installieren, nachdem Sie die entsprechende Detailansicht im App Center geöffnet haben. Bemerkenswert auch hier: Wie im Fall eben haben mehr als ein Viertel derjenigen, die die App tatsächlich installiert haben, sie am Ende des Jahres noch in Betrieb.

Dieses Verhältnis entspricht also der sehr erfolgreichen App und dem Hersteller dieser App ist eher dazu zu raten, die Beschreibung seiner App zu verbessern um mehr Anwender dazu zu bringen sich,

nach einem initialen Interesse – der oder die Anwender(in) hat ja die Detailseite zur App geöffnet – auch weiter damit zu beschäftigen.

[Slide Disappointing App]

Ein ganz anderes Bild haben wir hier: Hier sehen wir eine durchaus gute Installationsrate, allerdings sind am Ende des Jahres nur noch ein zwanzigstel der ursprünglich installierten Apps in Betrieb. Die App konnte die meisten Benutzer anscheinend nach der Installation nicht überzeugen.

Meine Damen und Herren, ich glaube, mit diesen Daten können wir das ganze sich um unsere Plattform herum entwickelnde Ecosystem erfolgreicher machen. Eine wesentliche Anstrengung wird deswegen in diesem Jahr da rein gehen, diese Daten in verantwortlicher Weise zu öffnen. Wir wollen diese Daten nicht Ihren Wettbewerbern geben, sondern wir wollen jedem App Anbieter mit Daten zu seiner App und entsprechenden Benchmarks dabei unterstützen, erfolgreicher zu sein.

[Slide Open Cloud Alliance]

Und natürlich beschränkt sich das App Center nicht auf Inbetriebnahme und Management von Apps auf dem eigenen Server oder in der eigenen Cloud. Unser Ziel ist es, Apps überall, im eigenen Rechenzentrum und in der Cloud, verfügbar zu machen.

Das gibt Kunden echte Wahlfreiheit und ermöglicht Dual-Sourcing-Strategien. Um dies zu ermöglichen haben wir vor etwas mehr als einem Jahr die Open Cloud Alliance gegründet.

Sie ist seitdem gewachsen und hat sich zu einem Netzwerk entwickelt in dem wir Geschäftsmodelle, Verträge und Modi der Zusammenarbeit und Abrechnung zwischen den ISVs im App Center und Cloud Service Providern diskutieren und voranbringen konnten.

[Slide Cloud Partner]

Das war mehr Arbeit als gedacht, doch nun wächst auch das Cloud-Ecosystem rund um den Univention Corporate Server immer schneller. Mehr darüber können Sie heute Nachmittag in unserem Cloud-Track erfahren.

Neben den wirtschaftlichen Parametern, Univention ist wieder im zweistelligen Prozentbereich gewachsen, ist aber die Verbreitung unserer Plattform eines der wichtigsten Kriterien für unseren Erfolg. Denn nur eine wachsende Verbreitung der Plattform macht die Anwendungen auf der Plattform erfolgreich und führt zu noch besser integrierten, noch flexibleren Lösungen für Kunden, Partner und Cloud Service Provider.

[Slide Platform Growth]

Und die Plattform Univention Corporate Server ist im letzten Jahr gewaltig, wieder um mehr als 100%, gewachsen. Gezählt sind hier Serversysteme, allerdings nur von meist kleineren Kunden, die keinen eigenen Update-Server benutzen, so dass die Zahl in Wirklichkeit noch deutlich höher ist.

[Slide Commercial Apps in Use]

Dieses Wachstum hat sogar zu einem überproportionalen Wachstum bei der Anzahl der tatsächlich eingesetzten, kommerziellen Apps Dritter geführt. Hier haben wir im letzten Jahr fast eine Verdreifachung erlebt.

[Abschluss]

Liebe Kunden, liebe Partner. Weil wir hier zusammen sind, sind wir gemeinsam am richtigen Platz. Der Markt sucht vertrauenswürdige Informationstechnologie, die handhabbar ist.

Ich bin davon überzeugt, dass wir durch Offenheit, nicht nur im technischen Sinne, sondern auch durch die offene Art, in der wir gemeinsam handeln, sei es unter Partnern oder in Lieferanten- und Kundenbeziehungen, auf Dauer besser aufgestellt sind, als jeder andere Anbieter. Gemeinsam machen wir schon heute Vieles von dem, was der Markt braucht. Und dort wo wir es noch besser machen können, sind unsere Ohren auch heute sehr weit geöffnet.

Ich wünsche mir, dass Sie alle diesen Summit so gut wie möglich dazu nutzen, untereinander und mit uns in Kontakt zu kommen. Seien Sie offen, bringen Sie sich ein. Gerne sind wir Ihnen dabei behilflich und stellen Kontakte her: Sie erkennen uns an den roten Namensschildern.

Vielen Dank!