


OPEN 
TUESDAY
北京讲演

www.open-tuesday.com

三月 2007

Mikko Puhakka
mikko.puhakka@gmail.com
+358 500 200 200

个人简介

- 管理顾问 1993-
- 风险投资人（2001 年投资）1999-
- 赫尔辛基工业大学研究员 2004-
- COSS（开源软件解决方案中心）2005-
- 开放星期二 2006-
- McGill 大学及赫尔辛基经济大学 - ”高速发展及持续增长经营管理”研究项目领导委员会 2006 – 2010

”有一样东西比世界上所有的军队都强大，那就是时机成熟的理念”

– Victor Hugo

开源软件是什么？

1. 开放代码
2. 开放内容
3. 开放标准
4. 开放创新
5. 开放接入
6. 开放协作
7. 开放技术
8. 开放硬件
9. 开放服务
10. 开放。。。。

案例

- FIREFOX
- STARWRECK

”开源软件 + 意外的商业” 商业模式

→ Gary Player 模式 ”我的实践越多，看来我的运气就越好”

”蓝图到一亿”

- 1980 年以来所有的美国上市公司
– 一共 7454
- 其中有 387 （ 5% ） 达到了亿元收入
- 这些公司有共同的特征吗？

7 个基本要素

1. 找到及建立不寻常价值提议
2. 找到快速发展的市场
3. 拥有一些特别优秀的客户
4. 得到一个”大哥”级的合作伙伴
5. 有效的利用资本
6. 拥有配合良好的管理团队
7. 至少有一个既不属于投资也不属于管理团队董事成员，而且他/她曾经将一个公司发展成一亿



时间对。 。 。

- 时间对产品？
- 时间对市场？
- 时间对收入？
- 时间对效益？

OPEN TUESDAY

MySQL 作为一个开发及供应商如何符合以上提出的模式？

MySQL 案例及 7 个基本要素

- 1。 找到及建立不寻常价值提议。 MySQL 的价格及质量比是相当甚至更为合算，而且 MySQL 的数据库的价格只是其竞争对手的零头
- 2。 找到快速发展的市场。快速增长的市场比增长慢的市场更能够原谅错误。在强调一个庞大的市场的同时，数据库市场的收入增长并不如期望的那样快。根据 IDC 2006 年的统计 PostGre and MySQL 的市场增长速度在减慢，虽然是用户量在增长。20% 的软件市场在因为开源软件而消失。
- 3。 拥有一些特别优秀的客户。拥有大客户可以帮你了解你的商业模式是否是巧妙的行动。MySQL 有很多重要的客户。但是至今我们还没有成功的找到任何可以提供大量收入的重要客户

MySQL 案例及 7 个基本要素

- 4。 找到一个”大哥”级的合作伙伴。这样的合作伙伴可以找到很多。比如， **SAP** 已经停止开发自己的开源数据库，并且把它的开发团队及产品与 **MySQL** 合并。这就是”大哥”如何帮助盟友的例子。至今为止 **MySQL** 一直愿意同任何一方建立合作伙伴关系，即使这意味着在一些情况下妥协开源发展的理念。
- 5。 有效的利用资本。建立一个亿元商业需要花很多很多的钱是一个神话。大多数公司达到一定时期后都会做到资金自给。他们从早期就有可持续的高盈利，而且他们没有花费太多现金实现资金自给。 **MySQL** 从上轮 2006 年的投资中得到了很多的资金，这使我们好奇 **MySQL** 是否是个造钱的机器。绝大多数的快速发展的公司成功的建立了自己的造钱机器以保证早期的效益。（比如 **Google, Ebay, Cisco**）

MySQL 案例及 7 个基本要素

- 6。拥有配合良好的管理团队，你同时需要面向内部及外部的管理人员。通常是 CEO 专注于目标，产品，营销等。面向内部的 CEO（COO）专注于实现目标的同时获利。MySQL 的确有一个很好的 CEO，但是至今很难找到后者。MySQL 解决了在技术方面的问题，但是内部的运营问题尚未解决。
- 7。至少有一个既不属于投资也不属于管理团队董事成员，而且他/她曾经将一个公司增长到一亿。今年 Verisign CFO 加入其董事会使这个要素实现了。这说明董事会要确定一个目标 - 除了有投资人及拥有者，董事会要有一个有能力的成员负责照看公司的利益。

MySQL 案例 - 时间对。。。

- 时间对产品； MySQL 无可置疑的开发了一个非常经济的世界级的数据库。一方面从时间到世界级的产品有一段时间，但是相对于 Oracle 来说他用的资源很少。最主要的收益是开源开发模式允许早期用户发现软件中的错误，并建议如何修改。
- 时间对市场：以 1 亿的下载及被认可为 500 强网站之一，MySQL 成功的占领了市场。大量的装载用户群及便利的产品测试使用，MySQL 成功达到了市场定位。
- 时间对收入；在打入市场 10 年后于 2005 年 4 千万美元的收入，MySQL 超出了很多公司。
- 时间对效益；MySQL 需要风险投资的很多资金，但一直以来效率还不能与 Google, eBay, Cisco 相比

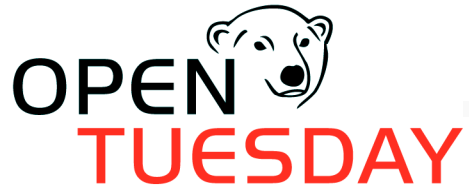
芬兰的挑战 - 中，芬，及全球的机遇

我们有新技术，比如 Linux, MySQL 但是除了 Nokia 我们没有成功的建立世界级的公司。

问题在哪里；

1. 结构？
2. 地点？
3. 风险投资商？
4. 企业家？

我相信这对于中国，芬兰，及开放星期二代表的开源软件社区是一个巨大的机遇，例如在非洲及欧洲一起朝着共同的繁荣发展。



Open Tuesday Oy
Mikko Puhakka
+358 500 200 200
mikko.puhakka@gmail.com
www.open-tuesday.com