

Kann man mit Open-Source-Software Geld verdienen?

Kaum ein Projekt kommt ohne Open-Source-Software aus und viele kommerzielle Produkte enthalten bereits Beigaben aus freien Quellen. Doch wer bezahlt eigentlich die Herstellung der freien Programme? *Andreas Kapp*

«IBM WebSphere», «Bea Weblogic» und «Macromedia Coldfusion MX» haben eines gemeinsam: Die Produkte enthalten Software, welche auf Quellcode der Apache Software Foundation beruht und damit der Public Domain angehört. Denn jeder, der Software von Apache.org bezieht, kann die Quellen ändern, neu verteilen und in eigene Produkte einbauen. Einzig die Lizenzklausel muss nach der Modifikation erhalten bleiben. Selbst ganze Applikationsserver mit Tausenden Zeilen Quelltext sind als Open Source zu haben: «JBoss» läuft auf der Java-J2EE-Plattform und «Zope» verwendet Python als virtuelle Maschine.

Wer allerdings Open Source als Selbstbedienungsladen ansieht, von dem er nur profitieren kann, irrt. Denn bevor aus solch einem Stück Open-Source-Software (OSS) ein fertiges Produkt wird, muss dieses verstanden, angepasst, erweitert, getestet und für die Endbenutzer dokumentiert werden. Hier setzen denn auch die meisten Geschäftsmodelle von OSS nutzenden Firmen an. Ihre Kunden bezahlen die Anpassung von OSS an konkrete Anforderungen und die damit verbundenen Dienstleistungen. Gerade weil das Testen und Anpassen an die Vielzahl von Plattformen teuer ist, kann OSS hier die Entwicklungskosten



Open Source bietet Raum für Individuen und lässt die Community prosperieren

massiv senken. Zudem hilft die Verbreitung der Software, ihren Reifegrad zu steigern.

Open Source als Türöffner

«Uns ist vor allem die Open-Source-Entwicklung als globale Zusammenarbeit wichtig. Eine Open-Source-Lizenz ist dazu eine Voraussetzung», sagt Felix Mäder, CEO von Wyona. Die Zürcher stellen ein Open-Source-CMS auf Basis von XML und Apache «Cocoon» her, das seine Wurzeln im Redaktionssystem NZZ Online hat. Demnächst wird das Produkt

auch bei der EUREX-Website der Schweizer Börse zum Einsatz kommen. «Wir wären als kleine Firma gar nicht erst zur Präsentation eingeladen worden, wenn unser Produkt nicht als Open Source verfügbar wäre», erläutert Mäder die erfolgreiche Akquisition.

Finanziert hat Wyona die Investition in das Open-Source-CMS vor allem durch Quersubventionierung aus ihren Kundenprojekten und durch «Fronarbeit». Oft konnten die Auftraggeber auch überzeugt werden, dass kundenspezifische Erweiterungen in generischer Form wieder zurückflössen. Wenn die Entwickler von Wyona um CTO Michel Wechner Glück haben, wird ihr Produkt schon bald als zweite Schweizer «Donation» bei Apache.org Aufnahme finden. Dies würde die Community der Benutzer stimulieren und die Bekanntheit von Wyona nochmals steigern.

Copyright bei den Entwicklern

Ein weiteres kleines Unternehmen, das durch Open-Source-Software über die Schweiz hinaus bekannt wurde, ist Bitflux. Das Kronjuwel aus der Hand von Entwickler Christian Stocker heisst «Bitflux Editor», ein WYSIWYG-XML-Editor für den Mozilla-Browser, der gerade bei XML-basierten Content-Management-Systemen eine Killerapplikation darstellt. Dass der Editor heute als Open Source verfügbar ist, ist der Universität Zürich zu verdanken, die zusammen mit der ETH und Wyona das Produkt für einen fünfstelligen Betrag freigekauft und die Rechte an einen Verein übertragen

hat. «Einen Editor kann man nicht wie ein CMS mit Nebenleistungen finanzieren», erläutert Christian Stocker. «Die Übertragung des Copyrights von der Firma auf einen Verein, dem die aktiven Entwickler angehören, ist uns wichtig, um die Investition langfristig zu sichern», erklärt Roger Stupf von der Universität Zürich.

«Manche Kunden erwarten, dass bei Open-Source-Software auch die Dienstleistung gratis ist», beschreibt Bernhard Bühlmann von 4teamwork in Bern seine Erfahrungen beim Einsatz von Zope in Webprojekten. «Dabei machen wir aus dem Produkt eine Lösung für den Kunden. Zudem bekommt er mit Zope ein Produkt, das kommerziell nicht unter 50000 Franken zu haben ist.» Als Gegenleistung gegenüber der Community schickt Bühlmann seinen Cheftwickler zum «Zope Sprint» nach Rotterdam. An diesem Extreme-Programming-Event wollen Programmierer während einer Woche die Entwicklung der Version 3.0 von Zope vorantreiben.

Community-Effekt

Für all jene, die ihre Software bereits als Open Source ins Web gestellt und damit nur wenig Interesse geweckt haben, ist dies eine ernüchternde Erfahrung. Ohne aktive Betreuung ist ein solches Projekt bald am Ende und höchstens interessant für Open-Source-Archäologen. Damit ein Open-Source-Projekt erfolgreich ist, braucht es ein Geschäftsmodell und den Willen, eine kritische Masse an Interessierten zu versammeln. Neben einer Kommunikationsinfrastruktur für Entwickler mit CVS und Mailing-Liste braucht es jedoch ein gutes Produkt, das auch verständlich ist.

Gianugo Rabellino, Entwickler bei xml.apache.org, bezeichnet eine Open-Source-Community als «gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Firmen, die sich sonst diesen Aufwand nicht leisten könnten.» Für Rabellino ist klar: «In der Open-Source-Welt gibt es mit Ausnahme der Grossen keinen Raum für Firmen, nur für Individuen. Erst wenn die Community im Besitz der Open-Source-Software ist, wird die Community wirklich prosperieren.» www.wyona.org
www.bitfluxeditor.org

Wie Open-Source-Software entsteht

Infobox

Verfolgt man die freie Software zu ihren Quellen zurück, so ergibt sich beim Entstehungszusammenhang kein einheitliches Bild. Auch die Gründe für die Finanzierung von Open Source sind unterschiedlich, aber nicht immer nur ideeller Natur.

Universitäten sind Keimzellen für freie Software. Oft entstehen Projekte hier aus Hausarbeiten. Studierende erarbeiten sich mit dem eigenen Open-Source-Produkt bessere Karrierechancen. Zudem passt Open Source gut zur Forschung, die ebenfalls auf den Resultaten anderer aufbaut.

Bei allen grösseren Softwareentwicklungs-Unternehmen gehört es zum guten Ton, dass einige Mitarbeiter in Open-Source-Projekten mitarbeiten. Zudem wird Open-Source-Software auch schon mal als Marktstrategie gegen die Konkurrenz eingesetzt. Die Walldorfer SAP veröffentlicht die hauseigene Datenbank SAP DB als Open Source, um ihren Kunden im mittleren Preissegment eine Alternative zu teuren Datenbanken zu bieten. Prominentestes Beispiel für strategische Open-Source-Software dürfte OpenOffice.org sein, das Sun gegen das dominierende Pendant von Microsoft positioniert.

Kleinere Unternehmen teilen gemeinsam die Investitionskosten und die Spezifikation. Das Resultat vermarkten sie als Produkt unter unterschiedlichem Label. Open Source senkt die Markteintrittsschranken für kleinere Firmen, die mit bestehender Open-Source-Software Dienstleistungen verkaufen können, ohne zuvor die volle Investition in ein Produkt finanzieren zu müssen. Gleichzeitig profitieren Kunden vom Investitionsschutz und den wegfallenden Lizenzkosten.