Freemium rechnet sich erst in der Masse


Open-Source-Software (OSS) hat sich längst gelöst von ihren Anfängen als Produkt einer Hacker-Bewegung, die sich gegen die Kommerzialisierung von Software wendete. Zahlreiche Unternehmen, darunter weltweit aktive Konzerne wie Google, Microsoft oder Facebook, haben mittlerweile die Möglichkeiten erkannt, die sich aus quelloffenen Programmen für sie ergeben. Der Siegeszug von Linux und die Geschichte von Firmen wie Red Hat, SUSE und Canonical haben zudem demonstriert, wie sich OSS für konkrete Geschäftsmodelle nutzen lässt.

Zusätzlicher Service: Beratung und Support

Der klassische Weg, um mit Open Source Einnahmen zu erzielen, sind Angebote rund um Service, Support und Schulungen. Das funktioniert vor allem bei Single-Vendor-Projekten, also bei Anwendungen, die zwar frei verfügbar sind, aber nur von einer einzigen Firma entwickelt werden, die per Lizenz auftänd sein und Auflagen von der Firma verfügbar sind. Außerdem muss das Datenmodell der Firmaidentisch sein, sodass sich die Bedingungen ohne Konversion weiterverwenden lassen. Prof. Riehle weist zudem darauf hin, dass dieses Modell nur dann funktioniert, wenn das geistige Eigentum an der Software inklusive aller externen Code-Beiträge in der Firma verbleibt. Beispiele für erfolgreiche OSS-Projekte dieser Art sind MySQL und Jaspersoft. Die Hersteller müssen aber oft viel Geduld mitbringen, bis sich so viele Kunden für die Closed-Sourced-Variante entscheiden, dass sich die Entwicklung rentiert.

Mehr Markttanteil durch Open Source

Mittlerweile ist auch bei den großen Closed-Sourced-Herstellern ein unverkennbares Verhältnis zu OSS zu beobachten. Teilweise geben sie eigenentwickelte Software unter einer Open-Source-Lizenz frei, um auf diese Weise einen größeren Kreis von Entwicklern zu erreichen. Sie eroffnen sich davon zum einen zusätzliche Anregungen und Ideen aus der Community, zum anderen aber auch einen höheren Marktanteil. Es handelt sich dabei um eine strategische Entscheidung, die zumeist erst auf längere Sicht zusätzliche Umsätze generiert.


Roland Freist