

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Virtualisierung ändert Markt

Nach Ansicht von VMware-Chefin Diane Greene werden Hardwarehersteller ihre Produkte künftig virtualisierungsfähig ausliefern. **SEITE 15**



OUTSOURCING

Die Großen verlieren

Anwender wollen IT-Aufgaben flexibel und selektiv auslagern. Laut PAC-Analyst Karsten Leclerque sind nicht alle Dienstleister vorbereitet. **SEITE 26**



IT-KARRIERE

Hauen und Stechen

In vielen Betrieben herrscht ein raues Klima. Opportunismus und Ellbogenmentalität regieren. Darunter leidet die Produktivität. **SEITE 28**

Grünes Licht für AT&T und Bellsouth

Die amerikanische Regulierungsbehörde der Federal Communications Commission hat AT&T die 85 Milliarden Dollar schwere Übernahme des Wettbewerbers Bellsouth genehmigt. Der TK-Gigant zählt künftig rund 70 Millionen Telefonkunden sowie zehn Millionen Breitbandnutzer. AT&T kontrolliert ebenfalls den Mobilfunkanbieter Cingular Wireless, der zuvor als Joint Venture gemeinsam mit Bellsouth betrieben worden war. AT&T war 1984 wegen seines TK-Monopols zerschlagen worden. Die Übernahme kam zustande, nachdem der Konzern weitreichende wettbewerbsrechtliche Zugeständnisse machte. (ajf)

Zahl der Woche

600 000 Bestellungen – diesen Wert erreichte Amazon.de am besten Verkaufstag vor Weihnachten. An diesem Tag setzte das Unternehmen sieben Artikel pro Sekunde ab; vor einem Jahr hatte der deutsche Spitzenwert bei etwas über fünf Produkten je Sekunde gelegen. Die Renner im Weihnachtsgeschäft waren dem Online-Händler zufolge Digitalkameras, Navigationsgeräte und MP3-Player. Besonders gefragt war außerdem Nintendos neue Spielekonsole „Wii“. Mit bis zu 600 Bestellungen pro Stunde zählte sie zu den beliebtesten Artikeln.

IT-Messen geraten ins Straucheln

Während Hausmessen und Kongress-Events boomen, stoßen CeBIT und Systems an ihre Grenzen.

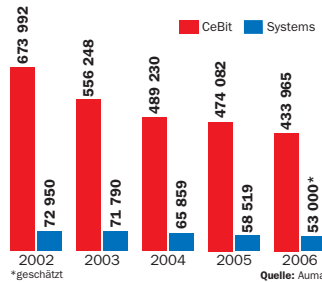
Zehn Prozent weniger Besucher auf der Münchner Systems 2006, 15 Prozent weniger Ausstellungsfläche auf der CeBIT 2007 – die deutschen Messeveranstalter haben zurzeit nichts zu lachen: Ihnen laufen sowohl Besucher als auch Aussteller davon. Bislang haben unter anderem Nokia, BenQ, LG, Konica Minolta sowie Motorola angekündigt, der CeBIT 2007 fernzubleiben.

Wie die „Hannoversche Allgemeine Zeitung“ berichtet, rechnet die Deutsche Messe AG aufgrund der CeBIT-Krise mit einem Verlust von knapp sechs Millionen Euro im Geschäftsjahr 2007. Noch vor einigen Monaten hätten die Gesellschafter einen Gewinn von elf Millionen Euro prognostiziert.

Um ihre Messen attraktiver zu gestalten, wollen sowohl die CeBIT- als auch die Systems-Veranstalter den Ausstellern entgegenkommen. Diese sollen nicht an der Standfläche sparen – hier wollen die Veranstalter ihr Preisniveau halten –, sondern beim Personal: Zeitlich verkürzte Messen sollen die Kosten senken. So

soll die CeBIT ab 2008 auf sechs Tage eingedampft werden und nur noch von Montag bis Samstag stattfinden. Die Systems öffnet ihre Pforten erst am Dienstag, den 23. Oktober 2007, und spart sich so den bislang oft enttäuschend verlaufenen Montag. **Fortsetzung Seite 4**

Chronischer Besucherschwund



Die Besucherzahlen für die beiden großen IT-Messen gingen zuletzt stark zurück.

DIESE WOCHE



Geld für Open-Source-Gründer

Risikokapital-Geber interessieren sich für aufstrebende Open-Source-Unternehmen, so beobachten die Insider Richard Seibt (links) und Rafael Laguna de la Vera. **Thema der Woche SEITE 6**

Ärger bei SAS Institute

Die Schließung der in Heidelberg ansässigen Emea-Organisation bringt die Mitarbeiter auf. **Nachrichten SEITE 8**

GEZ bittet zur Kasse

Für Internet-fähige Geräte sind seit Jahresbeginn Rundfunkgebühren zu zahlen. **Nachrichten SEITE 9**

OMG modelliert Prozesse

Bislang standen beim Standardisierungsgremium Object Management Group (OMG) IT-Systeme im Vordergrund. Künftig liegt der Fokus auch auf Organisationen und Prozessen. **Produkte & Technologien SEITE 12**

SOA-Governance ist planbar

Ein schrittweises Vorgehen führt zu einem umfassenden Überwachungs- und Steuerungssystem. **Schwerpunkt SEITE 18**

Die Software AG plant Zukäufe

Die Software AG will in diesem Jahr auf Einkaufstour gehen. Nach den Worten des Vorstandsvorsitzenden Karl-Heinz Streibich sind „kleine bis mittelgroße Akquisitionen vom einstelligen Millionen-Bereich bis in die Größenordnung um die 100 Millionen Euro Umsatz und mehr“ geplant. Im Gespräch mit „Euro am Sonntag“ zeigte sich Streibich an Firmen interessiert, die die Software AG in bestimmten Regionen verstärken oder einen technologischen Beitrag zum Produktportfolio liefern könnten. (ajf)

Keine Rettung für BenQ Mobile

Den Beschäftigten bleibt nur ein schwacher Hoffnungsschimmer.

Für die verbliebenen rund 1000 Mitarbeiter von BenQ Mobile hat das Jahr 2007 mit einer Hiobsbotschaft begonnen: Bis zum Ablauf der Frist am 31. Dezember meldete sich kein Investor, der den Betrieb weiterführen will. Daher wurde das Insolvenzverfahren offiziell eröffnet. Dies hat wiederum zur Folge, dass die Werke geschlossen wurden. Zwei Drittel der Belegschaft von einst 3000 Beschäftigten in München, Kamp-Lintfort und Bocholt hatten bereits zuvor ihren Arbeitsplatz verloren. Der bayerische IG-Metall-Bezirksleiter Werner Neugebauer gab dem Management des ehemaligen Mutterkonzerns Siemens die Schuld an

der Misere. Die Beschäftigten würden nun die Zeche für das „Versagen hoch dotierter Manager“ zahlen, sagte der Gewerkschafter.

Die Mitarbeiter ohne neuen Job erhalten für maximal ein Jahr Geld von einer Transfergesellschaft. Diese wird vornehmlich von Siemens finanziert. Der letzte Strohalm für die Belegschaft ist ein ominöses Investorenkonsortium, das angeblich Anfang Januar ein Angebot für die Fertigungseinrichtungen der insolventen Firma abgeben will. Dabei würde BenQ Mobile ohne Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern an den neuen Eigentümer übergehen. (ajf)



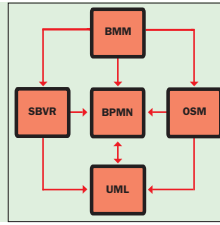


Vista fehlt die Reife 5

Die Feierlichkeiten zum Vista-Launch sind beendet. Jetzt sorgen Kompatibilitätsprobleme und fehlerhafte Software für die typischen Startprobleme von Microsoft-Systemen.

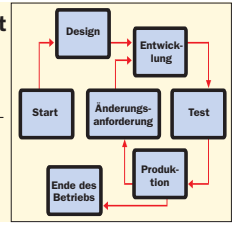
OMG erweitert Modellierung 12

Rund um die Business Process Modeling Notation arbeitet das Gremium an einer Reihe von Standards zur fachlichen Modellierung von Geschäftsprozessen.



Governance braucht Planung 18

Ein schrittweises Vorgehen führt zu einem umfassenden Überwachungs- und Steuerungssystem für Service-orientierte Architekturen.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Oracle überarbeitet Lizenzmodell 5

Mit neuen Metriken will der Hersteller die Abrechnung für seine Applikationen vereinheitlichen und einfacher machen.

Nemetschek schluckt Graphisoft 5

Die beiden Anbieter von Architektur- und Planungssoftware gehen zusammen und werden zum bedeutendsten Softwarelieferanten der Baubranche.

Wikipedia-Gründer greift Google an 9

Unterstützt von Amazon.com arbeitet Wikipedia-Gründer Jimmy Wales an einer Suchmaschine, die Ergebnisse auf Basis von Nutzerempfehlungen anzeigen soll.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

EMC offeriert Mittelstands-DMS 14

Das mit klassischen Funktionen für Dokumentenmanagement ausgestattete Programm „Application Xtender“ wird jetzt auch in Europa angeboten.

SAP-Tool verwaltet Container 14

Für die flexible Reservierung von Schiffsfracht wurde eine Composite Application auf Basis von Mysap SCM aufgesetzt.

Virtualisierung vorinstalliert 15

Geht es nach VMware, werden Rechner künftig mit einer Virtualisierungsschicht ausgeliefert. OS-Funktionen kommen im Paket mit der Applikation.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

USB-Ports überwachen 16

Die praktische Rechnerschnittstelle eignet sich leider auch zum Datenklau. Mit „Device Wall“ von Centennial lassen sich zentral für alle Rechner im Netz Regeln für den Zugriff auf diese Ports aufstellen.

Kleine Helfer 17

IT-STRATEGIEN

Faktor für den Unternehmenserfolg 24

Der „richtige“ Umgang mit der IT trägt maßgeblich zur Leistung des Unternehmens bei. Das belegt eine Umfrage des IT-Dienstleisters Accenture. Aus ihr geht auch hervor, was gute Unternehmen besser machen.

IT-SERVICES

Die Mär vom innovativen Outsourcing 26

Das hart umkämpfte Auslagerungsgeschäft bietet den Betreibern nur geringe Margen. Sie richten ihr Augenmerk auf das Einsparpotenzial in der übernommenen IT-Landschaft und versäumen es darüber, innovative Lösungen einzuführen.

Geschäftsprozesse in Polen betreiben 27

Hewlett-Packard betreibt Geschäftsprozesse in einem Service-Center in Breslau, Polen. Abseits der Wirtschaftszentren in Warschau und Krakau bieten sich gute Möglichkeiten, engagierte und fundiert ausgebildete Fachkräfte zu verpflichten.

JOB & KARRIERE

Arbeiten in der IT – Stress und Frust? 28

Korruption, Abzocke, Intrige und offener Kampf. Mitarbeiter und Manager fahren die Ellbogen aus und kämpfen sich nach oben. Doch immer mehr Unternehmen erkennen die Risiken, die dieses Verhalten für Betriebsklima und Produktivität birgt. Eine neue Manager-Generation könnte für einen grundlegenden Wandel sorgen.

Mit Playmobilfiguren zum Erfolg 29

Soll die Beratung anschaulich und kreativ werden, packt der systemische Consultant Kurt-Georg Scheible sein bevorzugtes Arbeitsmaterial aus: rund 100 verschiedene Playmobilfiguren und jede Menge Bauklötze. Manch gestandener Unternehmer reagiert skeptisch. Aber wer sich darauf einlässt, ist in kürzester Zeit überzeugt von der Klarheit und Lösungsorientierung der systemischen Methode.

SCHWERPUNKT: SOA-GOVERNANCE

Modelle gegen die Komplexität 20

Vorgehensmodelle helfen, die Vielschichtigkeit einer SOA in den Griff zu bekommen.

Tools unterstützen die SOA-Verwaltung 22

Softwarewerkzeuge unterstützen Governance-Prozesse, reichen alleine aber nicht aus.

STANDARDS

Impressum	25
Stellenmarkt	30
Zahlen – Prognosen – Trends	34
Im Heft erwähnte Hersteller	34

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Das Coaching-Prinzip: Reflexion statt Tipps
- Die Top-CIOs des Jahres 2006
- Die Chemie muss stimmen

Neuer Karriere-Ratgeber



Ihr Neujahrsvorsatz ist, dass Sie sich beruflich verändern oder weiterentwickeln wollen? Dann können Sie sich an Robert Harst von der Personal- und Unternehmensberatung Selecteam wenden. Der Personalexperte betreut vom 4. bis 17. Januar das Karriereforum der COMPUTERWOCHE.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_berater

Google Search Appliance im Test

Der COMPUTERWOCHE Product Guide hat die Suchlösung „Google Search Appliance 4.6.4“ unter die Lupe genommen, mit der sich Firmennetze, Intranets, Websites und Unternehmensapplikationen durchforsten lassen.

www.computerwoche.de/product_guide/applikationen



Bringing it all together.

Es ist ein wunderbares Gefühl: Der Moment, wo endlich alles zusammenpasst. BT macht es möglich. Mit seinem konvergenten Netzwerk und innovativen IP-basierten Infrastrukturlösungen. Für Ihren Erfolg in der digital vernetzten Wirtschaft.

Mehr Informationen finden Sie unter www.bt.com/networked



MENSCHEN

Plaut: Ex-Manager wird Vorstandschef



Johann Grafl übernimmt im Zuge des Zusammenschlusses mit der Acctus Beteiligung GmbH die Leitung der IT-Beratung Plaut AG. Mit der Ernennung zum Plaut-CEO kehrt der 37-Jährige zu seinen beruflichen Wurzeln zurück. Grafl war von 1993 bis 2004 bei dem IT-Beratungshaus tätig, zuletzt als Managing Director der Plaut Austria GmbH. Nachdem diese zusammen mit dem Osteuropageschäft an IDS Scheer verkauft worden war, hob Grafl im Frühjahr 2004 die Wiener IT- und Management-Beratung Acctus mit aus der Taufe. Dieses fusionierte mit Wirkung zum 1. Januar mit Plaut.

Generationswechsel bei Nemetschek

Gerhard Weiß, seit 2002 Vorstandsvorsitzender des Bausoftwareanbieters Nemetschek, ist zum Jahreswechsel planmäßig aus seinem Amt ausgeschieden und in den Ruhestand gegangen. Einen direkten Ersatz für den 64-Jährigen soll es nach Angaben des Münchner Unternehmens nicht sofort geben. Stattdessen übernimmt der neue Finanzchef Ernst Homolka zusätzlich die Aufgaben des Vorstandssprechers. Der 39-Jährige arbeitet bereits seit 1999 für Nemetschek, zuletzt als Direktor Finanzen und Administration. Davor war Homolka in verschiedenen kaufmännischen Positionen bei den Hotelketten Hilton und Kempinski tätig.

FSC bekommt einen neuen Vertriebsleiter

Der Hardwarekonzern Fujitsu-Siemens Computers (FSC) hat Thomas Sieber zum Executive Vice President Sales und Mitglied des Executive Council ernannt. Der Manager bekleidet den Posten ab Januar 2007 und löst Dave Cullinane ab, der das Unternehmen im März aus persönlichen Gründen verlassen wird. Sieber ist Absolvent der Universität St. Gallen und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Er ist seit 2001 bei FSC und hat das Channel-Geschäft maßgeblich aufgebaut, berichtete das Unternehmen. Seit Herbst 2006 leitet Sieber den Bereich „High-Volume Professional Products“ – von PCs bis zu Industrie-Standard-Servern.



Suse-Mitbegründer kehrt zu Novell zurück

Hubert Mantel, der Suse Linux 1992 zusammen mit Roland Dyrhoff, Burchard Steinbild und Thomas Fehr ins Leben gerufen hatte, arbeitet nach einem Jahr Pause wieder für dessen Mutterkonzern Novell. Er habe die Auszeit gebraucht, weil er völlig ausgebrannt gewesen sei, erklärte Mantel in einem Interview mit dem Online-Portal „datamanager.it“. Nach Jahren harter Arbeit und einigen unliebsamen Erfahrungen mit Investoren habe er im November 2005 das Handtuch geworfen. Beim Nachdenken über seine Zukunft sei er jedoch zu dem Schluss gekommen, dass sein Herz an Linux hänge. Deshalb sei er zur Novell-Tochter Suse zurückgekehrt, wo er viele gute Freunde habe.

Neuer CIO bei Osram



Robert Wittgen trägt seit Anfang des Jahres als CIO die weltweite Verantwortung für die Informationstechnologie im Osram-Konzern. Der studierte Betriebswirt folgt beim Münchner Leuchtmittelhersteller dem bisherigen IT-Vorstand Bill Schwidders, der in den Ruhestand getreten ist. Wittgen kam 1992 von John Deere zu Osram. Seit 1999 war der 48-Jährige als Chief Financial Officer (CFO) bei der in Regensburg ansässigen Tochter Osram Opto Semiconductors tätig.

Personalmittellungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

2007 – die Sparwelle geht weiter

Viel Geld wurde in den vergangenen Jahren in die Wunderwaffe IT gesteckt, ganz nach dem Motto: Was nichts kostet, taugt nichts. Damit, so hat das Jahr 2006 gezeigt, ist es nun endgültig vorbei. Im vergangenen Jahr rückte die IT selbst in den Mittelpunkt der Effizienzbemühungen. Ihr Einsatz musste einfacher und billiger, ihr Erfolg messbarer werden. Unterstützt wurde diese Entwicklung von dem, was Gartner „Consumerization“ nennt: Privat-anwender machten vor, wie man sich auch mit bescheidenem Aufwand souverän in den virtuellen Welten bewegen kann.

Hält man sich vor Augen, was an IT inzwischen alles (weitgehend) kostenlos zu haben ist, wird einem schwindelig: E-Mail und Instant-Messaging, Internet-Telefonie und eigene Website oder Blog, Textverarbeitung und Betriebssystem, Virtualisierungssoftware und erste Business-Anwendungen – all diese Dinge sind für den sprichwörtlichen Apfel und das Ei zu bekommen.

Wer den kostenlosen und quelloffenen Angeboten im Web nicht traut, kann den vermeintlich sichereren Kurs verfolgen und sich an den Aldi unter den IT-Herstellern wenden: an Microsoft. Dort gibt es ein immer breiteres Produktsortiment von der Stange, vom Betriebssystem und Office-Paket über Collaboration- und Enterprise-Content-Management-Lösungen bis hin zu Bu-



Heinrich Vaske
Chefredakteur CW

siness-Applikationen und Security-Lösungen. Microsoft bringt mit seiner Good-enough-Software immer mehr Spezialanbieter in Bedrängnis. Alles wird Commodity: Die Preise purzeln, den Anwender freut's.

In vielen Unternehmen ist das Sparpotenzial in der IT jedoch längst nicht ausgereizt. Die IT-Mannschaften sind noch dabei, ihre Rechner, Speichersysteme und Netze besser auszulasten (Stichwort: Virtualisierung), die Softwareentwicklung effizienter und flexibler zu gestalten (SOA), Partner mit

günstigeren Produktionsbedingungen einzuziehen (Offshore, Nearshore) und die Leistungen der IT-Organisation (selbst-)kritisch zu kontrollieren. Im Jahr 2007 werden sie ihren Tritt auf die Kostenbremse nicht lockern.

Am exaktesten hat wohl Accenture in einer aktuellen Studie beschrieben, wohin die Reise geht (siehe Seite 24): Unternehmen sind heute in der Lage, viel genauer als früher zu identifizieren, welche Kernprozesse ihren Geschäftserfolg ausmachen. Dabei ist die Zahl der Stellschrauben in der Regel überschaubar. Hier ist voller IT-Einsatz gefragt, auch das Beste kann nicht gut genug sein. Andererseits werden die Unternehmen ihre IT überall dort standardisieren und möglichst preiswert halten, wo die Prozesse lediglich unterstützenden Charakter haben.

IT-Messen geraten ins Straucheln

Fortsetzung von Seite 1

Gleichzeitig reduziert der Veranstalter die Zahl der Hallen von bisher sechs auf fünf. Die Systems-Macher dementieren, dass die Schruppfur auf ein nachlassendes Ausstellerinteresse zurückzuführen sei. Vielmehr will man so in der Bayern-Metropole den Business-Besucher kompakter informieren und die Messe attraktiver gestalten – eine Erklärung, die auch aus Hannover stammen könnte.

Nachdem die CeBIT in den letzten Jahren im Konkurrenzkampf mit der Internationalen Funkausstellung in Berlin immer stärker auf den Privatwandler setzte, soll künftig wieder das Profil als Profimesse gestärkt werden. Um den Interessen der einzelnen Zielgruppen besser gerecht zu werden, will sich die IT-Messe ähnlich der „Hannover Messe“ auf Anwendungsschwer-

punkte konzentrieren. Dies soll zu klareren Strukturen führen, denn bisher sei die CeBIT zu breit aufgestellt gewesen.

Bernhard Rohleder, Hauptgeschäftsführer des Branchenverbands Bitkom, begrüßte die Reform des CeBIT-Konzepts: „Die CeBIT ist keine Spiele- und Unterhaltungs-, sondern eine Business-Messe.“ Und dies müsse die Deutsche Messe AG nach außen hin deutlicher machen.

CeBIT muss im Ausland werben

Zudem hätten die Hannoveraner noch ein weiteres Problem: Die Entscheidung für oder gegen eine CeBIT-Teilnahme falle immer häufiger nicht bei den deutschen Töchtern internationaler IT-Firmen, sondern in den Konzernzentralen. Die CeBIT müsse sich deshalb stärker im Ausland engagieren.

Dass die deutschen Messeveranstalter dringend an ihrem Image arbeiten müssen, zeigt auch ein Blick in verschiedene Internetforen. Dort freuen sich die Besucher zwar über die hübschen Messe-Hostessen, doch sie beklagen, dass die Qualität des Standpersonals abnehme und ein Fachgespräch ohne Termin nicht mehr möglich sei. Etliche Anwender haben für sich daraus bereits Konsequenzen gezogen: Sie meiden Allround-IT-Messen wie die CeBIT oder Systems und besuchen dafür fokussierte Spezialmessen wie die 3GSM-World oder thematisch spezialisierte Hersteller-Events etwa von Cisco, IBM, Microsoft oder SAP. Die Erfolgsgeschichte dieser Veranstaltungen belegt, dass die häufig gehörte These, Messen hätten sich im Internet-Zeitalter überlebt, zu kurz greift. (hi) ♦

FRAGE DER WOCHE
Spüren Sie den Aufschwung schon im eigenen Portemonnaie?

Ja 10,0

Keine Meinung 1,0

Nein

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 418

89,0

Die Mehrheit unserer Online-Leser darf sich noch darauf freuen, eines Tages vom Aufschwung zu profitieren – Vorfreude ist die schönste Freude.

Oracle überarbeitet Lizenzmodelle

Mit neuen Metriken will der Hersteller die Softwareabrechnung vereinheitlichen und einfacher machen. Noch bleibt allerdings vieles unklar.

Oracle muss seine Lizenzmodelle aufräumen. Mit den zahlreichen Übernahmen der vergangenen Jahre, darunter PeopleSoft mit J.D. Edwards, Siebel und Retek, wuchs neben den Metriken für die eigene E-Business-Suite die Zahl der verschiedenen Abrechnungsmodelle für Software im Hause Oracle. Das machte es für die Kunden schwer, den Überblick zu behalten, gerade wenn sie mehrere Produkte des US-amerikanischen Softwarekonzerns einsetzen.

Das soll sich in Zukunft ändern. Mit einem einheitlichen Lizenzmodell für alle Applikationslinien verspricht Jacqueline Woods, Vice President für den Bereich Preise und Lizenzen bei Oracle, den Kunden einfachere und flexiblere Metriken für den Softwareeinsatz. Künftig soll es vier Basismodelle geben.

Mehr Klarheit mit vier Modellen

Mit dem „Component Model“ können Anwender je nach Bedarf einzelne Softwaremodule aus den verschiedenen Produktreihen in Lizenz nehmen. Der Preis für die einzelnen Komponenten richtet sich in erster Linie nach der Zahl der Nutzer. Oracle lässt allerdings offen, inwieweit andere Metriken zur Preisfindung herangezogen werden können.

Das „Custom Application Suite Model“ erlaubt den Kunden, sich ihre eigene Applikationssuite zu-

sammenzustellen. Auch hier sagt Oracle derzeit nicht, auf welcher Basis der Suite-Preis für das Anwendungs-Bundle festgelegt wird.

Beim „Enterprise Applications Model“ kommt es nicht auf die Nutzerzahl an. Die Kunden können im Rahmen dieses Abrech-



Oracle-Managerin Jacqueline Woods verspricht ihren Kunden einfachere Lizenzmodelle.

nungsmodells die jeweilige Software unbegrenzt im Unternehmen einsetzen. Als Berechnungsgrundlage wird eine individuelle Firmenmetrik definiert, die beispielsweise der Umsatz oder die Zahl der Beschäftigten sein kann.

Darüber hinaus plant Oracle ein spezielles Lizenzmodell für kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 100 Millionen Dollar. Die Konditionen für das „SMB Model“ richten sich vornehmlich nach den Bedingungen der jeweiligen Partner, über die dieses Kundensegment adressiert wird. Oracle kündigte in diesem Zusammenhang nur an, die Partner mit Tools und Services zu unterstützen. Mit welchem Modell die Kunden rechnen müssen, bleibt vorerst im Dunkeln.

Kunden könnten bei Softwareanschaffungen zwischen den alten und neuen Konditionen wählen, heißt es in einer Mitteilung des Konzerns. Das betrifft jedoch nur die bereits existierenden Anwendungen. Neue Produkte sollen dagegen ausschließlich mit den überarbeiteten Bedingungen angeboten werden.

Bislang liefert Oracle nur spärliche Informationen zu seinen neuen Lizenzmodellen. Damit bleibt der Softwarekonzern vorerst auch den Beweis schuldig, dass es für die Anwender wirklich einfacher wird. Auch der „Software Investment Guide“, in dem Oracle online seine Lizenz- und Preismodelle darstellt, ist bislang nicht auf dem neuesten Stand. Offenbar tut sich der Hersteller schwer, seine Preisliste zu überarbeiten. Bereits im Jahr 2005 hatte Oracle-Präsident Charles Phillips eine Reform der Lizenz- und Preismetriken angekündigt. Seitdem hat sich allem Anschein nach nicht viel getan. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

585044: Oracle kann wie erwartet zulegen;

557798: Oracle will Preisstrukturen überarbeiten;

552782: Oracle denkt über neue Preismodelle nach.

Anwender zeigen Vista noch die kalte Schulter

Unternehmen warten mit der Migration auf das neue Betriebssystem ab.

Seit einem Monat in der professionellen Variante auf dem Markt, ist Vista in den Augen vieler Anwender und Branchenexperten noch nicht dazu geeignet, Windows XP als Betriebssystem zu ersetzen. Das Problem ist dabei nicht die Software selbst – sie wird von vielen Testern als stabil bezeichnet –, sondern das Drum-

doch diese sollen erst nach dem Erscheinen der Consumer-Varianten von Vista erhältlich sein.

Nicht hundertprozentig kompatibel mit Vista sind beispielsweise die E-Mail- und Collaboration-Suite von Lotus Notes, die VPN-Clients von Cisco und Check Point, die Buchhaltungssoftware Quickbooks 2006 von



Die Vista-Begeisterung des Microsoft-Managements ist bislang nicht auf die Anwender übersprungen.

herum. So vermissen die User etwa Patches und bemängeln Kompatibilitätsprobleme mit etlichen Anwendungen.

In Sachen Patch-Management ist Microsoft selbst kein gutes Vorbild. Als sich Anwender über Performance-Probleme mit dem Phishing-Filter des Internet Explorer 7 beklagten, stellte das Unternehmen zwar überarbeitete Versionen für Windows XP und Windows Server 2003 zur Verfügung, nicht jedoch für Vista. Laut Microsoft soll ein entsprechender Patch erst Ende Januar mit dem Verkaufsstart der Consumer-Varianten von Vista erhältlich sein. Eine Erklärung dafür gibt es von dem Konzern nicht.

Deshalb spekuliert beispielsweise Russ Cooper, Senior Information Security Analyst bei Cybertrust: „Microsoft war nie daran interessiert, dass irgendjemand Vista vor Ende Januar einsetzt. Was läuft denn außer Office 2007 problemlos unter Vista?“ Cooper selbst will beispielsweise erst dann migrieren, wenn er einen funktionierenden VPN-Client für das neue Betriebssystem bekommt und seine verwendete Virensoftware nicht mehr im Betastadium ist. Damit spricht der Analyst vielen professionellen Anwendern aus der Seele, die ebenfalls mit einer Vista-Migration zögern: Zahlreiche Applikationen sind noch nicht Vista-tauglich – darunter auch VPN- und Antivirenprogramme, die gerade im Unternehmenssinsatz meist unverzichtbar sind. Zwar haben die Hersteller in der Regel entsprechende Updates angekündigt,

Intuit oder die Antivirensoftware von Trend Micro, um nur einige Beispiele zu nennen. Allerdings müssen sich die Anwender teilweise in Sachen Updates gedulden. Laut IBM wird beispielsweise Lotus Notes erst Mitte 2007 Vista unterstützen. Und bei Cisco geht man davon aus, dass ein entsprechender VPN-Client irgendwann im ersten Quartal 2007 verfügbar sein wird. Intuit empfiehlt seinen Kunden unterdessen, bis Ende April zu warten, da es bei der bisherigen Software „potenzielle Probleme mit der Zuverlässigkeit“ gebe.

Noch können sich die meisten Anwender in Sachen Vista-Migration beruhigt zurücklehnen und abwarten. Doch dies dürfte sich spätestens dann ändern, so Andrew Brust, Chief of New Technology beim Beratungsunternehmen Twentysix New York, wenn die OEMs neue Rechner mit Vista ausliefern. „Dann müssen die Anwender migrieren“, ist Brust überzeugt. (hi) ◆

Nemetschek erwirbt die Mehrheit an Graphisoft

Der Münchner Softwarehersteller steigt mit der Übernahme zum weltgrößten Anbieter von Software für Architektur und das Baugewerbe auf.

Das Unternehmen habe eine vor Weihnachten mit Gesellschaftern des ungarischen Wettbewerbers vereinbarte Kaufoption für 54,3 Prozent der Graphisoft-Anteile ausgeübt, teilte Nemetschek am Silvestertag mit. Bei einem Preis von neun Euro pro Aktie zahlte Nemetschek 51,8 Millionen Euro für die Mehrheitsbeteiligung. Zusammen mit dem geplanten Kaufangebot an die übrigen Graphisoft-Aktionäre – diesen sollen Mitte Januar ebenfalls je neun Euro geboten werden – will Nemetschek für die

komplette Übernahme des ungarischen Wettbewerbers bis zu 95 Millionen Euro in die Hand nehmen.

Mit dem Kauf will Nemetschek seine Kundenbasis auf rund 270 000 Anwender erweitern und sein Portfolio an Planungssoftware ausbauen. „Der Konzern bietet nunmehr das leistungsfähigste Produkt- und Lösungsangebot für alle Anforderungen im Bereich Planen von Immobilien“, erläuterte der zum Jahreswechsel in den Ruhestand getretene Vorstandsvorsitzende Gerhard Weiß. Der Konzern rechnet

im laufenden Jahr mit einem deutlichen Umsatzzuwachs und einer erheblichen Steigerung des Betriebsergebnisses.

Graphisoft, das nach der Übernahme als weitgehend unabhängige Tochter weitergeführt werden soll, wurde 1982 gegründet und zählt heute 260 Mitarbeiter. Mehr als 100 000 Kunden nutzen die Produkte des Unternehmens. Im Geschäftsjahr 2005 erzielte Graphisoft einen Umsatz von 27 Millionen Euro – rund ein Viertel der 99 Millionen Euro hohen Einnahmen von Nemetschek im gleichen Jahr. (mb) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

581672: Windows Vista: Die Revolution findet nicht statt;

582144: Veränderungen aus der Sicht des Endbenutzers;

581896: Verbesserungen für die Systemadministration;

582143: Die Sicherheitsfunktionen von Vista;

582468: Networking mit XP-Nachfolger;

Das Kapital und Open Source 2.0

Immer stärker interessieren sich finanzkräftige Investoren für Unternehmen, deren Geschäftsgrundlage quelloffene Software ist. Sie versprechen sich viel von neuen Business-Modellen in der Softwareindustrie.

VON CW-REDAKTEUR LUDGER SCHMITZ

Es ist ziemlich Überraschendes, was sich am Kapitalmarkt: Anleger stecken Geld in Open-Source-Startups. Firmen, die nach klassischen Investitionsregeln keine Sicherheiten vorweisen können. Es gibt keine proprietäre Software, meistens auch keine Patente, aber sofort kopierbare Produkte und Geschäftsmodelle. Die jungen Unternehmen haben buchstäblich nichts, was sie „eigentlich“ zu einem lohnenden Ziel von Investoren machen könnte.

Fantasien sind geweckt

Und doch sind sie es geworden – wieder. Nach dem Platzen der Dotcom-Blase signalisierte zuerst Suse die Trendwende. Der Verkauf des Linux-Distributors an Novell für 210 Millionen Dollar im Jahr 2003 spülte den Suse-Investoren reichlich Geld in die Kassen. Die besten „Exits“ seither waren der Börsengang von

ten wesentlich höhere Eingangsinvestitionen voraussetzt.

Welchen Anteil Open-Source-Firmen an den Softwareinvestitionen haben, ist nicht bekannt. Der Investor und Business Angel Richard Seibt schätzt, dass weltweit in den letzten zwölf Monaten mehr als 500 Millionen Dollar Kapital in Unternehmen geflossen sind, die ihr Geschäft mit quelloffener Software machen. Den Trend bestätigt Alexander Brühl, Senior Partner beim Risikokapital-Investor Atlas Ventures, München: „Open Source wird für das Venture Capital zunehmend interessanter.“

Große Deals wie die Übernahmen von Suse und Jboss haben ein Schlaglicht auf die Open-Source-Szene geworfen. Noch wichtiger aber dürfte sein, dass Open-Source-Produkte im Softwaremarkt eine nicht zu übersehende Konkurrenz der proprietären Anbieter geworden sind. Bei den Server-Auslieferungen

nicht existieren.“ Er führt dabei auf: „Router, Appliances, Web-Hoster, Suchmaschinen: Open Source ist überall drin. Sonst würde es kein Tivo geben, kein



Alexander Brühl,
Atlas Ventures

„Dass die Intellectual Property eigentlich einer Community gehört, bedarf auf Seiten der VCs einer gedanklichen Umstellung.“

Web, kein Google, kein Yahoo.“ Als ein weiteres Beispiel verweist Laguna auf das Segment Messaging und Collaboration, vulgo Groupware. IDC sagt diesem Markt bis 2010 ein jährliches Wachstum von fünf Prozent auf 3,6 Milliarden Dollar voraus. Open-Source-Produkte kommen gleichzeitig aber auf ein Wachstum von 45 Prozent. Das wäre dann 2010 bereits ein Zehntel vom Kuchen.

Schlagzeilen sind Ritterschläge

Solche Zuwachszahlen sind den Geldgebern nicht unbemerkt geblieben. Schlagzeilen über den Angriff von Oracle auf Red Hat oder den Vertrag zwischen Microsoft und Novell interpretieren Investoren anders als die Open-Source-Community, nämlich als „Ritterschlag für Linux“, so Richard Seibt: „Diese Ereignisse zeigen eigentlich nur, wie bedeutend der Open-Source-Markt ist, dass quelloffene Software in den Strategien dieser proprietären Firmen eine wesentliche Rolle spielt.“

Where is the beef?

Eran Davidson, Chef von Hasso Plattner Ventures, waren auf einem „Open Source Business Forum“ seines Hauses im vergangenen Herbst Zweifel am Open-Source-Business anzumerken. Er stellte fünf Fragen, die durchaus als Investitionsbedingungen verstanden werden dürfen: Können Startups Open-Source-Produkte entwickeln, die IT-Laien verwenden können? Können Startups ihr geistiges Eigentum sichern? Können sie ein funktionierendes Business-Modell vorweisen? Können junge Firmen ihre Open-Source-Produkte von anderen und von proprietärer Software abheben? Können sie den Open-Source-Geist aufrechterhalten, während sie Geld einnehmen müssen?

Da wundert es nicht, dass Hasso Plattner Ventures, im Juli 2005 vom SAP-Mitbegründer ins Leben gerufen und mit 50 Millionen Euro ausgestattet, bisher erst in sechs junge Softwareunternehmen insgesamt rund zehn Millionen Euro investiert hat. Für die verbleibenden 40 Millionen Euro – abzüglich eines Kapitalrahmens zur Deckung eigener Kosten – hat das Haus in Deutschland bisher keine attraktiven Anlagemöglichkeiten ausmachen können.

im Mittelstand. „Linux bewegt sich aus dem Infrastrukturbereich hin zum Desktop, vor allem im Segment Browser, E-Mail und Collaboration. Bei den Servern entwickelt sich die Anwenderschaft von Großunternehmen zu kleinen und mittelständischen Firmen.“

Knackpunkt Geschäftsmodelle

Allerdings sind Open-Source-Firmen nicht per se für Kapitalgeber interessant. Für einige Venture-Capital-Fonds (VCs) kommen sie grundsätzlich nicht in Frage, meistens weil sie Unsicherheiten bezüglich des geistigen Eigentums sehen. Auch sorgen die Investment-Fokus-Richtlinien der jeweiligen Fonds für ein Filtern der Kandidaten. So betätigt sich Hasso Plattner Ventures, Potsdam, grundsätzlich nur als Erstinvestor und in der Frühphase einer Firmengründung.

Der Knackpunkt aber sind immer die Business-Modelle. Davon gibt es viele. So führt IBM-Manager Jollans sieben Strategien auf. Sie reichen von der „Patronage Strategy“ à la Red Hat über Subskriptionen, Beratung und duale Lizenzierung bis zum Hosting. Investitionsberater Laguna nennt vier Modelle: das traditionelle Geschäft mit Support und Services, duale Lizenzen (Open Source neben proprietärer) für Middleware und Libraries, hybride Applikationen mit einer quelloffenen Basis plus proprietären Erweiterungen sowie schließlich Software as a Service.

Ist SaaS die Zukunft?

Laguna meint: „Die nächste Entwicklungsstufe von Open-Source-Geschäftsmodellen heißt Software as a Service.“ Dabei läuft eine Software unter einem Subskriptionsmodell, bei dem es aber nicht wie etwa im Red Hat Network um Patches und Updates geht, sondern um ein „Abonnement zur Nutzung“ eines Systems, das zum Beispiel ein Hoster zur Verfügung stellt. Laguna: „Das Hosting-Geschäft ist stark von Open Source geprägt; die günstigen Angebotspreise sind durch den konsequenten Einsatz von quelloffener Software möglich. Konkurrenten wie Microsoft mit Windows Live haben es gleich doppelt schwer: Sie müssen eine weltweite Hosting-Struktur für viel Geld aus dem Boden stampfen, und die Preise für beispielsweise Office Live dürfen nicht so niedrig ausfallen,

„Ganze Märkte würden ohne quelloffene Software nicht existieren. Open Source ist überall drin.“

Rafael Laguna de la Vera,
Investorenberater und Business Angel



Trolltech sowie der Verkauf von Jboss an Red Hat. Nicht unbeachtet blieben eine Reihe weiterer kleinerer Fälle wie die Übernahme von Gluecode durch IBM oder InnoDB und Sleepycat durch Oracle. Von MySQL erwarten alle einen baldigen und erfolgreichen Börsengang.

Auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten ist Software wieder ein Thema für Investoren. Dabei berichten die jüngeren Marktanalysen der Münchner Private-Equity-Berater Fleischhauer, Hoyer und Partner von zunehmenden Schwierigkeiten der Venture-Fonds, Kapital aufzutreiben. Trotzdem stehen Investments in Softwarehäuser hoch im Kurs. Mit rund einem Drittel der Investitionen war Software im dritten Quartal 2006 der beliebteste Wirtschaftssektor. Nur gemessen an der Kapitalmenge führte im gleichen Zeitraum die Biotechnologie vor Software – was seinen Grund darin hat, dass Biotechnologie in Sachen Labor- und Personalkos-

hat Linux sein Vorbild Unix weit hinter sich gelassen und weist inzwischen sogar höhere Wachstumsraten als Windows auf. Der Apache-Webserver behauptet trotz aller Angriffe von Microsoft eine mit Abstand dominante Rolle, der Marktanteil des Browsers Firefox ist in den letzten zwei Jahren von vier auf zwölf Prozent gestiegen.

Die IT ist „unterwandert“

Der Aufsichtsratsvorsitzende bei Open-Xchange, Rafael Laguna de la Vera, der ansonsten auch als Business Angel und Investorenberater tätig ist, präsentiert gern folgende Zahlen: Weltweit zirka 70 Prozent der Entwickler arbeiten mit Open-Source-Produkten. 85 Prozent der Unternehmen verwenden inzwischen quelloffene Software, ebenso viele bewerten sie als wichtig für ihre IT-Strategie. Der Marktanteil der Linux-Server dürfte bis 2010 auf 25 Prozent steigen.

Laguna: „Ganze Märkte würden ohne Open-Source-Software

das sie das äußerst profitable Office-Softwaregeschäft beeinträchtigen. Das bietet den Open-Source-Hostern eine schöne Angriffsfläche.“

Radikal auf drei Ansätze hat der ehemalige Suse-Chef Seibt die Business-Modelle für Open Source reduziert (siehe Kasten „Proprietäres versus Open-Source-Business“). Er sieht die Zukunft in einem konsortialen Modell. „Die momentan deutlichste Veränderung besteht darin, dass Unternehmen Konsortien bilden, um Software im Open-Source-Verfahren zu erstellen.“ Seibt verweist auf entsprechende Projekte bei Airbus Industries sowie im US-amerikanischen Gesundheitswesen. Überall, wo ähnliche Interessen bestehen, vor allem in Wirtschaftsketten, seien Open-Source-Konsortien denkbar. Seibt sieht noch weitere Möglichkeiten: „Warum sollen Gemeinden, die alle die gleichen Aufgaben haben, das Rad immer wieder neu erfinden?“

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

- 576623:** Warum Open Source Investoren anzieht;
- 584277:** Trends von der Linuxworld 2006;
- 1215210:** Mehr Venture-Capital für Open-Source-Gründer;
- 565450:** Open-Source-Startups hoffen auf Geld.

Damit geht Seibt über die Betrachtung des möglichen Open-Source-Business eines Softwarehauses weit hinaus. Die Fixierung auf dessen Geschäftsmöglichkeiten bereitet zahlreichen Investoren Kopfzerbrechen (siehe Kasten „Where is the beef?“). Die meisten löst der Aspekt des geistigen Eigentums aus. So empfiehlt Investorenberater Laguna den Softwarefirmen, sich schon in einem sehr frühen Stadium über Deutschland und Europa hinaus – insbesondere in Richtung USA – um die Rechte an ihren Entwicklungen zu kümmern. Andernfalls würden sie möglicherweise plötzlich mit Patentklagen konfrontiert, die sie ruinieren könnten.

Man müsse an das Problem grundsätzlich anders herangehen, meint Atlas-Ventures-Partner Brühl: „Dass die Intellectual Property eigentlich einer Community gehört, bedarf auf Seiten der VCs einer gedanklichen Umstellung. Denn normalerweise fragt ein VC als Erstes: Wie lässt sich ein Produkt verteidigen, und wie sehen die IP-Rechte aus?“ Das Thema IP dürfe ein Investor im Open-Source-Bereich nicht ins Zentrum stellen. Brühl: „Für den Wert eines Open-Source-Produkts lässt sich als Indikator nur die Vitalität der Community um dieses Projekt verwenden.“

Proprietäres versus Open-Source-Business

Der ehemalige IBM- und Novell-Topmanager sowie Suse-Chef Richard Seibt hat ein Modell entwickelt, das die verschiedenen Open-Source-Business-Modelle erläutert und ihre Ökonomie mit dem klassischen Softwaregeschäft vergleicht. Der heutige Risikokapitalanleger und Business Angel stellt dabei die einmaligen und jährlichen Einnahmen der verschiedenen Geschäftsformen in prozentuale Relation zu ihren Ausgaben. Es handelt sich, wie Seibt betont, um **ein erstes Modell**, das verschiedene, teils verwirrend detaillierte Interpretationen über vielversprechende Open-Source-Geschäftsfelder unter einen Hut zu bringen versucht. Die Annahmen entsprechen dabei seinen Erfahrungswerten aus beiden Welten, die nach Überzeugung des Beraters im Einzelfall anders, aber nicht radikal abweichend ausfallen können.

Seibts **Grundlage ist das klassische proprietäre Softwaregeschäft**, das einmalige Einnahmen (100 Prozent) aus einmalig verkauften Softwarelizenzen (Recht zur Nutzung von Programmen) und jährlichen Einkünften aus Maintenance- und Support (insgesamt 40 Prozent) generiert. Dieses Geschäft kommt nach Abzug der Kosten von den Lizenzehinnahmen auf einen Profit von zehn Prozent (in der Grafik die oberste Reihe).

Dem stellt Seibt zunächst das **„Open Source Community Model“** gegenüber (zweite Reihe). Dieses klassische Modell des Geschäfts mit quelloffener Software war und ist Grundlage bei Firmen wie Suse, Red Hat, Zend (PHP), Groundwork (Nagios-System-Management), Zmanda (Amanda) und anderen. Typisch ist hier, dass die Community einen erheblichen Teil der Arbeiten an Entwicklung und Qualitätssicherung übernimmt und die Aufwendungen für Marketing und Sales deutlich niedriger ausfallen. Außerdem gibt es mit den Varianten „Community“ und „Enterprise“ zwei Versionen eines Programms, worauf unterschiedliche abonnementartige Maintenance- und Supportverträge aufsetzen. Dieses Modell führt zu einer Einsparung von 48 Prozent auf der Kostenseite, was fast einer Verdoppelung der Profitabilität entspricht. Außerdem kostet die jährliche Maintenance nur die Hälfte.

Die zweite Form der Community mit quelloffener Software nennt Seibt **„Open Source Marketing Model“** (dritte Reihe). Hier kommt der Anbieter fast vollständig für die Entwick-

lung auf. Die Community besteht aus Partner- und Vertriebsfirmen sowie wenigen Anwenderunternehmen und sorgt primär für Qualitätssicherung, Bugfixing, Lokalisierung und funktionale Erweiterungen auf Basis eines Frameworks über Anwendungsprogrammier-Schnittstellen. Hier gibt es eine kostenlose Community- und eine kostenpflichtige Enterprise-Version sowie Subskriptions-basierende Maintenance- und Supportverträge. Diesem Modell folgen Firmen wie MySQL, Ingres, Open-Xchange, IdealX oder Compiere. Hier kommt es immerhin noch zu einer Kosteneinsparung von 44 Prozentpunkten, auch das eine beachtliche Steigerung der Profitabilität, während sich auf der Maintenance-Seite gegenüber dem proprietären Geschäft nichts ändert.



Richard Seibt, Investor- und Open-Source-Startup-Berater

Beim Community- und beim Marketing-Modell stammen die wesentlichen Einsparungen aus einem verkürzten Sales- und Marketing-Prozess. Im Extremfall nimmt der Kunde erst dann mit einem Anbieter Kontakt auf, wenn die Software geprüft, bereits installiert und integriert ist. Jetzt möchte der Kunde nämlich mit der Subskription für Maintenance und Support eine Versicherung kaufen. Im Effekt hat beispielsweise die Firma Xensource keinerlei Marketing-Budget. Auch auf der Kundenseite hat der verkürzte Prozess erhebliche Vorteile: IT-Mitarbeiter und -Verantwortliche kennen detailliert die für den Einsatz angepeilte Software. Sie führen keine zeitraubenden Gespräche mit Vertriebsbeauftragten, und die Rechtsabteilung muss sich nicht mit Try-and-buy-Verträgen beschäftigen. Interne Ressourcen werden erst dann eingeschaltet, wenn Beweise für die Wirtschaftlich-

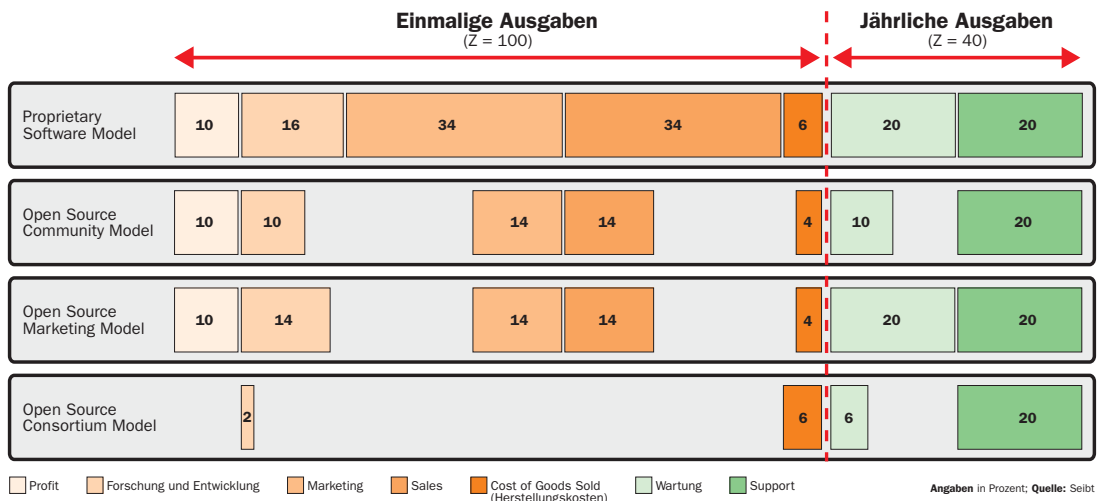
keit der gewählten und getesteten Software vorliegen.

Den beiden erstgenannten Modellen stellt Seibt schließlich ein noch wenig bekanntes Prinzip der Entwicklung quelloffener Software gegenüber: das **„Open Source Consortium Model“** (unterste Reihe). Sein Inhalt lautet „Collaborative Open Source Application Development“ (Cosad), ein wichtiges Projekt des Linux Business Campus in Nürnberg. In diesem Modell trägt ein Konsortium von Unternehmen oder Einrichtungen der öffentlichen Hand die Entwicklung von Anwendungsprogrammen. Dieser Ansatz dient nicht der Differenzierung im Wettbewerb, sondern einzig der Kostenreduzierung. Er setzt die prinzipielle Nutzung offener Standards, einen baukastenartigen Entwicklungsprozess mit klar definierten Regeln für Projektziele und -leitung (Governance) sowie für den Umgang mit geistigem Eigentum und Nutzungsrechten (Lizenzen) voraus. Dabei bleibt der große Vorteil des Open-Source-Entwicklungsmodells erhalten.

Die **Vorzüge des Modells** bestehen in Unabhängigkeit von externen Softwareanbietern (Open Source), offenen Standards, Erweiterbarkeit, Planbarkeit, Sicherheit, Qualität und hoher Innovationsgeschwindigkeit. Der stärkste Effekt aber ergibt sich auf der Kostenseite mit einer Einsparung von 92 Prozentpunkten gegenüber proprietärer Softwareentwicklung. Wesentlich ist auch, dass ein Konsortium keine Gewinne erwirtschaften muss, die Kunden feststehen und dadurch kein Vertrieb notwendig ist. Die Entwicklung ist auf mehr Schultern verteilt, und die Entwickler kennen die eigenen Branchenprozesse besonders gut. Außerdem entfallen zwei Drittel der Maintenance-Kosten. Beispiele für diesen Open-Source-Ansatz gibt es in Softwareprojekten im US-amerikanischen Gesundheitswesen, im europäischen Flugzeugbau (Airbus Industries und Zulieferer) und in niederländischen kommunalen Verwaltungen, aber auch in der Eclipse Foundation sowie in der Entwicklung des Linux-Kernels.

Seibt: „Diese Grundzüge machen deutlich, warum Venture Capitalists auf Open Source setzen, warum Kunden quelloffene Software einsetzen und warum klassische Softwareunternehmen wie sogar IBM diese Entwicklung lieber vorantreiben, als tatenlos zuzusehen, wie sie karnalisiert werden.“ (Is)

Geschäftsmodelle im Vergleich



Nach Ansicht von Richard Seibt verlagern sich die Vorteile von Open Source zusehends auf selbst aktive Anwendergruppen.