

SocietyByte

BFH-Magazin für die Humane Digitale Transformation

Open Source Business-Potenzial: Ein Blick auf Odoo's Open Core Modell

Von Matthias Stürmer (BFH Wirtschaft) | 0 Kommentare



Open Source Software (OSS) ist längst ein Eckpfeiler der IT-Branche. Doch wie lässt sich mit frei verfügbarer Software Geld verdienen? Dieser Artikel von unserem Experten Matthias Stürmer vom Institut Public Sector Transformation beleuchtet das Geschäftspotenzial von Open Source und wirft einen Blick auf das Open Core Modell, das Odoo erfolgreich einsetzt. Wir entzaubern gängige Mythen und zeigen, wie Open Source heute die Business-Welt erobert.

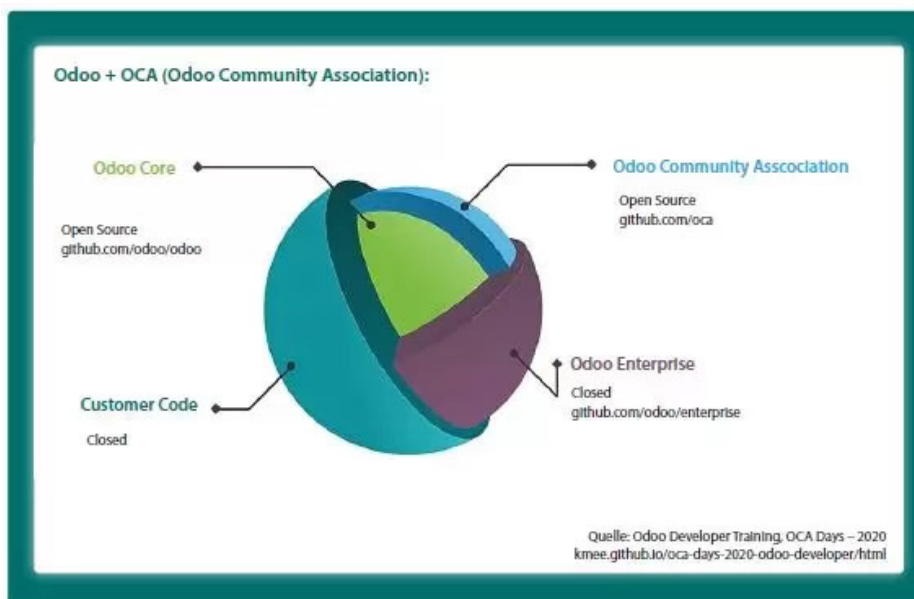
Open Source Software (OSS) kennen heute alle in der IT-Branche. Seit 25 Jahren gibt es diesen Begriff, denn 1998 machte die «Open Source Initiative» [<https://opensource.org/about/>] (OSI) die noch heute gültige «Open Source Definition» [<https://opensource.org/definition-annotated/>] betreffend OSS-Lizenzen bekannt. Trotzdem gibt es immer wieder Missverständnisse: So meinen einige, dass nur Hobby-Programmierer OSS entwickeln oder dass Open Source Programme nicht kommerziell sein könnten. Solche Mythen greift der folgende Beitrag auf und zeigt, wie das Open Source Umfeld in letzter Zeit massiv an Business-Relevanz gewonnen hat.

Big Business mit Open Source

Angefangen hat es in den 80er-Jahren mit der «Free Software» Bewegung [https://de.wikipedia.org/wiki/Richard_Stallman] von [https://de.wikipedia.org/wiki/Richard_Stallman] Richard Stallman [https://de.wikipedia.org/wiki/Richard_Stallman]. Seine Motivation war und ist idealistisch geprägt: Software soll allen frei zugänglich sein. Mit dem durch die OSI eingeführten Begriff «Open Source Software» gab es aber einen Paradigmenwechsel: Auch wenn inhaltlich freie Software das Gleiche ist wie OSS, stehen bei letzterer der offene Quellcode und die kommerziellen Möglichkeiten im Zentrum. Folglich ist OSS heute nicht mehr nur für intrinsisch motivierte Menschen reserviert, sondern oft sind nun klare Business-Interessen involviert.

Deutlich wurde dies, als Microsoft [<https://www.heise.de/news/Microsoft-kauft-GitHub-fuer-7-5-Milliarden-US-Dollar-4067633.html>] 2018 für 7.5 Milliarden Dollar [<https://www.heise.de/news/Microsoft-kauft-GitHub-fuer-7-5-Milliarden-US-Dollar-4067633.html>] die Firma GitHub [<https://www.heise.de/news/Microsoft-kauft-GitHub-fuer-7-5-Milliarden-US-Dollar-4067633.html>] kaufte. GitHub [<https://github.com/>] war damals (und ist noch heute) die grösste Plattform für die Entwicklung und Veröffentlichung von OSS Anwendungen und Komponenten. Aktuell sind auf GitHub über 90 Millionen Software Developer [<https://octoverse.github.com/>] aktiv [<https://octoverse.github.com/>], eine wichtige Zielgruppe fürs Recruiting von Microsoft. Ebenfalls 2018 kaufte IBM [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] den [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] OS [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] S- [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] Hersteller [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] Red Hat für sagenhafte 34 Milliarden Dollar [<https://www.golem.de/news/open-source-ibm-erwirbt-red-hat-fuer-rund-33-milliarden-us-dollar-1810-137361.html>] – bis dahin die grösste Software-Firmenübernahme weltweit. IBM wollte sich so den Zugang zum Cloud- und Middleware-Markt rund um Java sichern. Auch monetär getrieben ist die Venture Capital Firma OSS Capital [<https://oss.capital/>], die ausschliesslich in Early-Stage OSS Startups investiert. So ist etwa OSS Capital an der Firma stability.ai [<https://stability.ai/>] beteiligt, die mit Stable Diffusion [<https://stablediffusionweb.com/>] eine der führenden OSS-Technologien für generative künstliche Intelligenz (KI) entwickelt. Die letzte Finanzierungsrunde im Oktober 2022 erhöhte den Marktwert von stability.ai [<https://techcrunch.com/2022/10/17/stability-ai-the-startup-behind-stable-diffusion-raises-101m/>] auf [<https://techcrunch.com/2022/10/17/stability-ai-the-startup-behind-stable-diffusion-raises-101m/>] rund 1 Milliarde [<https://techcrunch.com/2022/10/17/stability-ai-the-startup-behind-stable-diffusion-raises-101m/>] \$ [<https://techcrunch.com/2022/10/17/stability-ai-the-startup-behind-stable-diffusion-raises-101m/>], weitere [<https://fortune.com/2023/03/04/stability-ai-raise-funds-4-billion-valuation-artificial-intelligence-captivates-investors/>] Geldspritzen [<https://fortune.com/2023/03/04/stability-ai-raise-funds-4-billion-valuation-artificial-intelligence-captivates-investors/>]

artificial-intelligence-captivates-investors/) könnten folgen [https://fortune.com/2023/03/04/stability-ai-raise-funds-4-billion-valuation-artificial-intelligence-captivates-investors/]. Noch aktueller und grösser ist zur Zeit Hugging Face [https://huggingface.co/]: Das französisch-amerikanische Unternehmen hat in den letzten drei Jahren eine Plattform aufgebaut, die hunderttausende OSS KI-Modelle und Datensammlungen für Machine Learning anbietet. Ende August 2023 haben Google, Amazon, Nvidia, Intel, AMD, IBM, Salesforce und weitere grosse Firmen über 2 [https://www.trendingtopics.eu/hugging-face-ai-plattform-wird-mit-45-milliarden-dollar-bewertet/] 3 [https://www.trendingtopics.eu/hugging-face-ai-plattform-wird-mit-45-milliarden-dollar-bewertet/] 0 Millionen Dollar [https://www.trendingtopics.eu/hugging-face-ai-plattform-wird-mit-45-milliarden-dollar-bewertet/] [https://www.trendingtopics.eu/hugging-face-ai-plattform-wird-mit-45-milliarden-dollar-bewertet/] in Hugging Face investiert [https://www.trendingtopics.eu/hugging-face-ai-plattform-wird-mit-45-milliarden-dollar-bewertet/], sodass diese Firma nun mit über 4 Milliarden Dollar bewertet wird.



Open Source Geschäftsmodelle

Das kommerzielle Potenzial von OSS ist somit offensichtlich. Aber wie kann man nun mit Gratis-Software konkret Geld verdienen? Das Geschäftsmodell mit OSS ist grundsätzlich relativ simpel: Da für die Software selber keine Lizenzgebühren verlangt werden können (weil die Programme inklusive Quellcode gratis auf dem Internet verfügbar sind), stehen bezahlte Dienstleistungen für OSS im Vordergrund. Dies sind erstens Beratung, Installation, Konfiguration, Schulung, spezifische Anpassungen usw. Schweizer OSS Dienstleister wie Adfinis [<https://adfinis.com/>] , Camptocamp [<https://www.camptocamp.com/de>] oder Snowflake [<https://www.snowflake.ch/>] bieten für bekannte OSS Produkte wie Linux [<https://de.wikipedia.org/wiki/Linux>] , Odoo [<https://de.wikipedia.org/wiki/Odoo>] oder TYPO3 [<https://de.wikipedia.org/wiki/TYPO3>] ihr Knowhow an. Durch kompetente Mitarbeitende können sie professionelle Services jeder Art offerieren.

Zweitens gibt es Geschäftsmodelle rund um den sicheren und zuverlässigen Betrieb von OSS. Firmen wie Puzzle [<https://www.puzzle.ch/>] e ITC [<https://www.puzzle.ch/>] bieten für ihre OSS Adressverwaltungs-Applikation Hitobito [<https://hitobito.com/>] eine «Cloud»-Version an. So erhalten Kunden eine angepasste Instanz von Hitobito auf Servern von Puzzle als «Software-as-a-Service» Dienstleistung. Alternativ können die Kunden Hitobito [<https://hitobito.com/de/preise>] auch [<https://hitobito.com/de/preise>] auf eigenen Servern [<https://hitobito.com/de/preise>] installieren, falls sie interne IT-Fachleute haben – die digitale Souveränität ist somit gewährleistet. Selbst Mitbewerber von Puzzle können konkurrenzierende Hitobito-Angebote anbieten, wenn sie bei der Weiterentwicklung [<https://github.com/hitobito>] in der Community [<https://github.com/hitobito>] auf GitHub [<https://github.com/hitobito>] mit Puzzle und aktiven Kunden zusammenarbeiten.

Eine dritte Variante von Business mit OSS betrifft Enterprise-Versionen und Subscriptions. Grosse Firmen wie Red Hat [<https://www.redhat.com/de>] (IBM) und SUSE [<https://www.suse.com/de-de/>] entwickeln u.a. die Linux-Distributionen «Red Hat Enterprise Linux» (RHEL) und «SUSE Linux Enterprise Server» (SLES) und bieten dafür Wartung und Support sowie Garantien und Gewährleistung an. Sie können dies tun, weil sie sogenannte «Core Developers» (Hauptentwickler der Software) von Linux bei sich angestellt haben. Diese interne Fachkompetenz erlaubt es den Anbietern zuverlässig zu reagieren, wenn rasch ein Sicherheits-Update (Security Patch) wegen einer entdeckten Lücke gebraucht oder die Rückportierung eines Upgrades auf eine ältere Version notwendig wird.

Ähnlich arbeitet die deutsche Firma Nextcloud [<https://nextcloud.com/de/>], die eine OSS-Variante von Dropbox, Microsoft OneDrive oder Google Drive entwickelt und sogenannte Subskriptionen für Firmen, Behörden, Schulen usw. anbietet. Bei solchen Nutzeranzahl-abhängigen Software-Abos können die Kunden von Nextcloud ihre Daten auf eigenen Servern behalten, aber die Verantwortung für die Updates und die Weiterentwicklung der Software wird an die Firma Nextcloud übertragen. Generell bezahlen Kunden bei diesem Geschäftsmodell für die langfristige Weiterentwicklung und den stabilen Betrieb, was besonders bei geschäftskritischen Systemen wichtig ist. Dennoch stehen auch bei diesem klassischen Subscriptions-Modell den Kunden alle Features der Software als OSS-Quellcode zur Verfügung.

Open Core Modell von Odoo

Ein etwas anderes Geschäftsmodell verfolgen Firmen, die das sogenannte «Open Core» [https://en.wikipedia.org/wiki/Open-core_model] Prinzip anwenden. Wie der Name sagt, ist bei «Open Core» nur der Kern der Software unter einer OSS-Lizenz frei verfügbar. Die «Community Edition» wird gratis zur Verfügung gestellt und ist lauffähig, bietet jedoch einen eingeschränkten Funktionsumfang. Erst mit der kostenpflichtigen «Enterprise Edition» können auch proprietäre Features mit verschlossen gehaltenem Quellcode genutzt werden.

Ein bekanntes Open Core Produkt ist Odoo von der gleichnamigen belgischen Firma. Odoo gilt im ERP-Umfeld [<https://dynamics.folio3.com/blog/open-source-enterprise-resource-planning-software/>] als die am weitesten verbreitet [<https://dynamics.folio3.com/blog/open-source-enterprise-resource-planning-software/>] en OSS-Lösung [<https://dynamics.folio3.com/blog/open-source-enterprise-resource-planning-software/>]. Das Unternehmen wurde 2005 durch Fab [https://www.odoo.com/de_DE/blog/odoo-news-5/the-odoo-story-56] i [https://www.odoo.com/de_DE/blog/odoo-news-5/the-odoo-story-56] en Pinckaers mit dem Produkt TinyERP [https://www.odoo.com/de_DE/blog/odoo-news-5/the-odoo-story-56] gegründet. Später hat er die Software in OpenERP und 2014 schliesslich in «Odoo» umbenannt. Durch das Open Core Modell ist [<https://kmee.github.io/oca-days-2020-odoo-developer/html/index.html>] bei [<https://kmee.github.io/oca-days-2020-odoo-developer/html/index.html>] Odoo [<https://kmee.github.io/oca-days-2020-odoo-developer/html/index.html>] nur die ERP-Kernanwendung als [<https://github.com/odoo/odoo>] OSS Code [<https://github.com/odoo/odoo>] auf GitHub verfügbar [<https://github.com/odoo/odoo>]. Diese Kernanwendung kann entweder durch die vielen von der [<https://odoo-community.org/>] Community gepflegte [<https://odoo-community.org/>] n [<https://odoo-community.org/>] Module [<https://odoo-community.org/>] oder mit denen von der Firma Odoo gewarteten Enterprise-Version [https://www.odoo.com/de_DE/page/editions] zu einem vollwertigen ERP erweitert werden. Während die reine Verwendung von Community-Modulen den Betrieb mit geringer Abhängigkeit von dem Unternehmen Odoo ermöglicht, bietet die Enterprise-Version die Vorteile eines professionell betreuten und fortlaufend weiterentwickelten Systems. Auch können die weltweit über 2000 Odoo-Partnerfirmen [https://www.odoo.com/de_DE/partners?&country_all=True] eigene Erweiterungen (Apps) entwickeln und diese als OSS-Plugins oder auch als proprietäre Komponenten vertreiben. Heute bieten in der Schweiz Camptocamp [<https://www.camptocamp.com/de/>], Abilium [<https://www.abilium.io/>] und über 30 [https://www.odoo.com/de_DE/partners/country/schweiz-41] weitere [https://www.odoo.com/de_DE/partners/country/schweiz-41] Schweizer Firmen [https://www.odoo.com/de_DE/partners/country/schweiz-41] professionelle Dienstleistungen für Odoo an und können H [https://www.odoo.com/de_DE/partners/camptocamp-sa-1135#right_column] underte von erfolgreichen [https://www.odoo.com/de_DE/partners/camptocamp-sa-1135#right_column] Odoo-Integrationen [https://www.odoo.com/de_DE/partners/camptocamp-sa-1135#right_column] vorweisen.

Plattformen und Vernetzung betreffend Open Source Software

Neben Odoo gibt es heute viele weitere OSS Business-Anwendungen. Das OSS Directory [<https://www.ossdirectory.com/de/home>] schafft einen Überblick der zahlreichen Schweizer Firmen, die Dienstleistungen für spezifische OSS-Produkte anbieten und erfolgreiche Success Stories vorweisen können. Auf AlternativeTo [<https://alternativeto.net/>] sind Tausende von OSS-Alternativen zu proprietären Produkten portraitiert. Und für den kontinuierlichen Informationsaustausch zu OSS-Trends und Technologien vernetzt der Verein CH Open [<https://www.ch-open.ch/>] die Führungs- und Fachleute in der Schweiz. Zahlreiche Business-Events, die frei nutzbare Open Source Video Conferencing Plattform BigBlueButton [<https://bbb.ch-open.ch/>] oder die Schweizer Open Source Studie [<https://oss-studie.ch/>] sind einige der Aktivitäten, die CH Open mit seinen über 300 Mitgliedern verantwortet.

Dieser Artikel ist zuvor im Topsoft Magazin [<https://topsoft.ch/fachmagazin-alle-ausgaben-online/>] erschienen.



AUTHOR: MATTHIAS STÜRMER



Dr. Matthias Stürmer ist Professor an der BFH Wirtschaft und leitet das Institut Public Sector Transformation. Zudem ist er Dozent an der Universität Bern und Geschäftsleiter der Parlamentarischen Gruppe Digitale Nachhaltigkeit (Parldigi), Präsident des Open Source Fördervereins CH Open und Präsident des Vereins Digital Impact

Network.

[Posts from Matthias Stürmer | Website](#)

[Create PDF](#)

Ähnliche Beiträge



«Open by default» als Gesetz

0

COMMENTS