

Wirtschaftliche Potenziale der Free/Open Source- Software:

Die Beteiligung marktwirtschaftlich agierender, privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung.

Proseminararbeit

Proseminar:

Open Access, Open Content, Open Source – Open Media? WS 2009

PS-Leiterin:

Mag. Celina Raffl

Eingereicht von:

Tobias Frühauf

(Matr.-Nr. 0721087)

Datum der Abgabe:

10.02.2010

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
2. Begriffsdefinitionen.....	4
2.1. Wirtschaftliches Potenzial.....	4
2.2. Free/Open Source-Software.....	4
3. Die Beteiligung privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung.....	5
3.1. Beteiligungsformen.....	5
3.2. Die Rolle der Unternehmen.....	6
4. Die Wirtschaftlichen Potenziale.....	6
4.1. Verkauf von Komplementen.....	7
4.2. Open Innovation.....	7
4.3. Markterschließung.....	9
4.4. Wertschöpfung aus der Supportstruktur.....	10
5. Risiken.....	12
6. Fazit.....	13
Literaturverzeichnis.....	14

Wirtschaftliche Potenziale der Free/Open Source-Software.

Die Beteiligung marktwirtschaftlich agierender, privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung.

1. Einleitung

Free/Open Source-Software (F/OS-S) ist zu einem vielbeachteten Phänomen, mit Auswirkungen auf die Gesellschaft, Wirtschaft, Politik und Wissenschaft, geworden. Die zunehmend wachsende gesellschaftliche Bedeutung steht hierbei im engen Zusammenhang mit dem Sektor Wirtschaft. Denn als Doktrin der Wirtschaft gilt, Bedürfnisse der Gesellschaft zu befriedigen (vgl. Wöhe/Döring/Kaiser 1993: 1). Das erhöhte Bewusstsein für F/OS-Software in der Gesellschaft und die damit steigende Nachfrage nach dieser, hat den Einstieg privatwirtschaftlicher Akteure zur Folge.

Auf den ersten Blick jedoch scheinen Free/Open Source-Software und privatwirtschaftlich geführte Unternehmen miteinander unvereinbar. Allzu groß erscheinen grundlegende Unterschiede wie Gemeinnützigkeit und auf wirtschaftlichen Profit gerichtetes Denken. Private Unternehmen sind bestimmt, durch das Anbieten und die Erbringung wirtschaftlicher Leistungen auf dem Markt gegen Entgelt. Ein grundlegendes Element der Marktwirtschaft ist dabei ein ausgeprägtes Eigentumsrecht, welches auffallend im Gegensatz zu den Doktrinen der Offenheit und kollektiver Beteiligung der F/OS-Software steht. Inwiefern lässt sich nun aber die zunehmende Beteiligung von Firmen an der Entwicklung und Distribution dieser erklären?

In der vorliegenden Arbeit soll folglich untersucht werden, welche Beweggründe und Nutzen auf dem freien Markt agierende, private Unternehmen haben, sich an der Entwicklung und Distribution von F/OS-Software zu beteiligen. Ziel ist es, anhand der wirtschaftlichen Potenziale, eine Verbindung von privatwirtschaftlichem Denken mit dem Phänomen der F/OS-Software aufzuzeigen. Dies soll eine weiterführende, kritische Auseinandersetzung mit der Thematik ermöglichen.

Im ersten Kapitel der Arbeit werden zunächst die Begriffe erklärt, die für die Bearbeitung und den Einstieg in die Thematik essenziell sind. Dem folgt eine kurze Betrachtung der Beteiligungsformen und Rollen der Unternehmen bei der F/OS-Softwareentwicklung. Im anschlie-

Benden Hauptteil werden die einzelnen, für zentral erachteten, wirtschaftlichen Potenziale erläutert und mit Beispielen unterlegt. Ein abschließendes Fazit gibt einen Überblick über die gewonnenen Erkenntnisse und soll zur weiteren Auseinandersetzung mit der Thematik anregen.

2. Begriffsdefinitionen

Zu Beginn werden zunächst die Begriffe wirtschaftliches Potenzial und Free/Open Source-Software definiert. Über die reine Definition der Begriffe hinweg, soll hier die Basis für das weitere Vorgehen in der Arbeit gelegt werden.

2.1. Wirtschaftliches Potenzial

Um den Begriff wirtschaftliches Potenzial zu definieren, wird dieser zunächst in seine zwei Einzelteile Wirtschaft(en) und Potenzial zerlegt. Laut Wöhe/Döring/Kaiser (1993: 1) bezeichnet Wirtschaften „alle Tätigkeiten des Menschen mit dem Ziel der Bedürfnisbefriedigung.“ Realitätsgetreuer formuliert, umfasst Wirtschaften alle Tätigkeiten, die der persönlichen Gewinnmaximierung dienen (vgl. Attac Halle o.J.: o.S.). Der zweite Begriff Potenzial hingegen steht schlicht für Leistungsfähigkeit (vgl. Drosdowski u.a. 1996: 581).

Daraus abgeleitet, bezeichnet ein wirtschaftliches Potenzial eine zu erreichende Leistungsfähigkeit, die der Gewinnmaximierung dient. Bezüglich der vorliegenden Arbeit wird daher die Annahme getroffen, dass Ziel jedes privaten Unternehmens die Gewinnmaximierung ist. Folglich gilt es zu untersuchen, welche Verbesserung der Leistungsfähigkeit sich Unternehmen mit der Beteiligung an der F/OS-Softwareentwicklung erhoffen, um den Gewinn zu maximieren.

2.2. Free/Open Source-Software

Der Begriff Free/Open Source-Software vereint Free Software und Open Source Software. Free Software wird als, „die Freiheit des Benutzers, die Software zu benutzen, zu kopieren, sie zu vertreiben, zu studieren, zu verändern und zu verbessern“ (Mattl 2008: o.S.), definiert. Eine kommerzielle Verwertung von Free Software ist dabei möglich, denn „Ein freies Programm muss für den kommerziellen Gebrauch, die kommerzielle Entwicklung und für die kommerzielle Verteilung zur Verfügung stehen“ (ebd.). Im Fokus der Definition steht eindeutig die Distribution: „Der Zweck ist demnach die freie Weitergabe der Programme, nicht die Technik, nicht die Produktionsweise“ (Sebald 2008: 65).

Open Source-Software hingegen betont die Quelloffenheit. Die Definition selbst unterscheidet sich nur marginal von der Free Software. Durch die Fokussierung auf die Quelloffenheit jedoch, wird der Produktionsprozess hervorgehoben. „Wie schon im Begriff ‚Open Source‘, der *einen* Aspekt der Produktionsweise betont, wird damit nicht die verteilungsorientierte Semantik der Free Software Foundation betont, sondern nochmals ein Aspekt der Produktion, die technische Qualität und damit die Autonomie in der technischen Umsetzung“ (ebd.: 112, Hervorheb. i. O.).

Da sich wirtschaftliche Potenziale nicht nur ausschließlich auf Distribution oder Produktion und Entwicklung beziehen, wird in der vorliegenden Arbeit der Begriff Free/Open Source-Software gewählt. Darüberhinaus hält der Begriff auch immer mehr Einzug in die Wirtschaft. Dadurch wird sich eine einfachere Vermarktung der Software versprochen und es werden „einige die Unternehmen störende Implikationen des Diskurses der Freien Software verabschiedet“ (ebd.: 114).

3. Die Beteiligung privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung

Die Beteiligung von Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung ist ein stark ansteigendes Phänomen. Schon am Produktionsprozess dieser, sind der Einfluss und die Einbindung von Unternehmen auffällig stark. So „ist eine Tendenz zu erkennen, dass Großunternehmen verstärkt in OSS investieren“ (Brügge u.a. 2004: 83). Welche Beteiligungsformen an der F/OS-Softwareentwicklung existieren und welche Rolle die Unternehmen einnehmen, wird im folgenden Kapitel dargestellt.

3.1. Beteiligungsformen

Das Unternehmen sich am Prozess der F/OSS Entwicklung beteiligen ist in der Praxis bereits gängig. So tragen internationale IT-Konzerne wie *IBM* und *Sun Microsystems* viel zur Entwicklung dieser bei. Die Beiträge eines Unternehmens können hierbei nach drei Beteiligungsformen unterschieden werden (vgl. Brügge u.a. 2004: 102).

- Ein Unternehmen kann zur Weiterentwicklung eines existierenden F/OSS-Programmes beitragen.
- Es kann eigene, proprietäre Software als F/OS-Software freigeben.
- Oder eine neues F/OSS Projekt initiieren.

Aus den Beteiligungsformen wird deutlich, dass eine kurzfristige Gewinnmaximierung kaum erreichbar ist. So sind diese grundsätzlich auf mittel- bis langfristige Geschäftsmodelle ausgelegt. Denn sie alle fordern ein hohes Maß an Partizipation. Neben der Bereitstellung von Ressourcen der Unternehmung, gilt es die Projekte zu koordinieren und die Zielerreichung zu überprüfen. Dabei muss besonders auf die Wertschätzung seitens der F/OS-Software Communities geachtet werden, um sich der Unterstützung dieser sicher zu sein. Dennoch „steckt in freier Software ein immenses Marktpotential, das bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist“ (Sieckmann 2001: o.S.).

3.2. Die Rolle der Unternehmen

Dem Nutzen von wirtschaftlichen Potenzialen liegen Absichten zu Grunde, die ein Unternehmen mit der Beteiligung an der F/OS-Software verfolgt. Es können vier Rollen unterschieden werden, die das Unternehmen bezüglich der Software einnimmt (vgl. Brügge u.a. 2004: 102f.).

- Bereitstellung von F/OS-Software als Komplement zu eigenen Produkten
- Interne Nutzung von F/OS-S
- Verwendung von F/OS-S in eigenen Produkten
- Entwicklung von F/OS-S als Kerngeschäft

Daraus können Vorteile sowie Nachteile entstehen. Vorteile sind beispielsweise, die Verbesserung und Weiterentwicklung von eigenen Produkten und des Firmenimages sowie Kostensparnisse. Nachteile sind, der Verlust des Eigentums, keine Lizenzgebühren und eine aufwendige Vorbereitung (vgl. ebd.: 105f.). Im Folgenden werden nun die wirtschaftlichen Potenziale erläutert, die Rolle und Beteiligung von Unternehmen an der F/OS-Software anhand von Beispielen verdeutlicht und begründet.

4. Die Wirtschaftlichen Potenziale

Ziel des Kapitels ist es, einen Zusammenhang von Beteiligungsformen und Rollen mit konkreten wirtschaftlichen Potenzialen herzustellen. Dadurch sollen Beweggründe für Unternehmen, sich an der F/OS-Softwareentwicklung und Distribution zu beteiligen, aufgezeigt und erläutert werden.

4.1. Verkauf von Komplementen

Ein wirtschaftliches Potenzial der F/OS-Software ist der Verkauf von Komplementen. Unter Komplementen werden „Produkte verstanden, die mit der betreffenden OSS zusammen als Ganzes mehr wert sind, als die Summe der Teile“ (Brügge u.a. 2004: 107). Es sind dementsprechend Software- oder Hardwareprodukte, die eine F/OS-Software erweitern. Das wirtschaftliche Potenzial kann genutzt werden, wenn das Komplement eng in Verbindung mit der F/OS-Software steht. Daher ist ein Beitrag zur Weiterentwicklung dieser essenziell. Das wirtschaftliche Potenzial besteht letztendlich darin, mit dem Verkauf von Komplementen, eine neue Geschäftseinheit zu gründen, um so zusätzlichen Gewinn zu erwirtschaften.

Der amerikanische Technologiekonzern *Novell* stieg, mit seinem Tochterunternehmen *SUSE Linux GmbH (Software- und System-Entwicklungsgesellschaft)*, in den Markt von *Linux*-Distributionen ein. Hauptprodukt des Unternehmens ist das auf *Linux* basierende, speziell für Firmen modifizierte Desktop- und Serverbetriebssystem *SUSE Linux Enterprise*. Im zweiten Quartal 2009 betrug der Umsatz von *Novell* 216 Millionen US-Dollar, wobei 37 Millionen mit *Linux*-Produkten verdient wurden. Dies macht einen Anteil von 17,13% am Gesamtumsatz aus. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz mit *Linux*-Produkten zudem um 25% (vgl. Diedrich 2009: o.S.). Aus dem Anteil am Gesamtumsatz lässt sich die hohe Bedeutung, des Verkaufs von Komplementen, für das Unternehmen ablesen. Die Steigung des Umsatzes der *Linux*-Produkte über ein Jahr, veranschaulicht die Chance auf die Maximierung des Gewinnes.

Mit dem Verkauf von Komplementen lassen sich folglich Umsätze steigern und Gewinne erwirtschaften. Dies erklärt bereits teilweise die Beteiligung von privaten Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung. Einen Markt für Komplemente, in diesem Ausmaß, bietet allerdings vorerst nur *Linux*. Daher existieren weitere und schwerwiegendere Beweggründe für die Beteiligung von privaten Unternehmen.

4.2. Open Innovation

Ein weiterer Beweggrund der Beteiligung privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung ist das wirtschaftliche Potenzial der Open Innovation. Den Begriff Open Innovation hat wesentlich Henry Chesbrough (2006) geprägt. Er beschäftigte sich als Erster wissenschaftlich mit dem Phänomen. Open Innovation bezeichnet einen Innovationsprozess, der nicht an den Grenzen von Unternehmen endet. Es ist ein offener Such- und Lösungsprozess, der zwischen mehreren Akteuren, unabhängig von deren institutionellen Zugehörigkeit, ab-

läuft. Kunden und Nutzer fungieren als Ideengeber, Konzeptentwickler oder auch Innovationsumsetzer (vgl. Möslin/Neyer 2009: 85).

Bezüglich der Beteiligungsformen ist Open Innovation im Zusammenhang mit der Freigabe von vormals proprietärer Software zu untersuchen. Die Unternehmensgrenze, in Form von Eigentumsrechten, wird durch die Freigabe aufgehoben. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit die Software zu verändern. Dies kann zu einer Verbesserung und Erweiterung des Produktes der Unternehmung führen, denn „Die Freigabe vormals proprietärer Software durch Unternehmen zielt oft auf diesen potenziellen Vorteil ab, indem sie den Aufbau einer Community von OSS-Programmierern anstrebt, die zur Weiterentwicklung der Software beitragen sollen“ (Brügge u.a. 2004: 103). Voraussetzung hierfür ist, dass sich unter den Nutzern genügend qualifizierte Personen mit den nötigen Kenntnissen und der Begeisterung für das jeweilige Projekt befinden.

Die Weiterentwicklung und Verbesserung von Produkten ist nötig, um konkurrenzfähig zu bleiben. Denn dadurch wird ein Beitrag zur nachhaltigen und langfristigen Unternehmenssicherung geleistet. Sind Engpässe bei der Softwareentwicklung festzustellen, so ist es nach dem Konzept der Open Innovation möglich, neue wirtschaftliche Potenziale mittels der F/OS-Software wahrzunehmen. Verbesserungen und Erweiterungen aus der F/OS-Software Community, ermöglichen es, die Kundenzufriedenheit zu steigern, neue Geschäftsmodelle zu erschließen und den Absatz der Produkte anzufachen.

Bereits im Jahre 1998 gab die Firma *Netscape* den Quellcode für ihren Internetbrowser *Navigator* frei. Hintergrund war der rasante Verlust von Marktanteilen und der Konkurrenzfähigkeit gegenüber des *Microsoft* Browsers *Internet Explorer (IE)*. Externe Entwickler bekamen die Möglichkeit Fehler zu beheben und Verbesserungen einzubringen, wobei die Entwicklung jedoch stets weiter von der Firma kontrolliert wurde (vgl. Sebald 2008: 202f.). Dadurch wurde das *Mozilla*-Projekt ins Leben gerufen, woraus der heute sehr beliebte Internetbrowser *Mozilla Firefox* entstand. Eine Trendanalyse zeigt den Fall der Marktanteile, des *IE* von März 2009 (68,46%) bis Januar 2010 (62,12%), auf. *Mozilla Firefox* verzeichnet in derselben Zeitspanne einen kontinuierlichen Anstieg der Marktanteile, von 23,30% auf 24,43% (vgl. NetMarketShare 2008: o.S.). Für den *Netscape* Browser *Navigator* selbst wurde allerdings im Februar 2008 der Support eingestellt. Aber „Nichtsdestotrotz hatte dieser Schritt Signal- und Vorbildfunktion für andere Firmen“ (Sebald 2008: 203).

Eine Erfolgsgarantie ist daher nicht gegeben. Doch ergeben sich durch Open Innovation zahlreiche Möglichkeiten sich gegenüber der Konkurrenz besser zu positionieren. Besonders der damit verbundene Ausbau von Marktanteilen, fällt als weiterer Beweggrund für die Beteiligung privater Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung auf.

4.3. Markterschließung

Für Unternehmen ist es besonders interessant, F/OS-Software zur Erschließung des Marktes zu nutzen. Dabei spielt oftmals „das Motiv eine Rolle, einen Wettbewerber zu schwächen oder die Abhängigkeit von einem Zulieferer, [...], zu reduzieren“ (Brügge u.a. 2004: 105). Die Schwächung der Konkurrenz sowie konsequent Marktanteile eines eigenen Produktes zu erhöhen, sind hierbei Beweggründe für ein Unternehmen. Dies wird vornehmlich über einen Beitrag zur Weiterentwicklung eines existierenden F/OS-Softwareprogrammes oder über die Freigabe proprietärer Software erreicht.

Ziel eines Unternehmens ist es, sich durch die Beteiligung an der F/OS-Softwareentwicklung Wettbewerbsvorteile verschaffen. „Das wichtigste Beispiel einer solchen strategischen Unterstützung von OSS stellt das Engagement von IBM für Linux dar“ (ebd.: 102). Der IT-Konzern *IBM* beteiligt sich gezielt an der Weiterentwicklung des Betriebssystems *Linux*. Dieses hat im Serverbereich beachtliche Marktanteile und gewinnt auch im Desktop-Bereich immer mehr an Popularität. Besonders in vielen *embedded systems* wie Mobiltelefonen, digitalen Videorekordern, PDAs, DSL- und WLAN-Router läuft Linux (vgl. Kofler 2008: 17). Über *Linux* lässt sich demnach ein großer Markt erschließen. Bereits 1999 beteiligte sich *IBM* an der *Linux* Entwicklung und ist für dessen kommerziellen Erfolg mit verantwortlich. *IBM* setzt auf die Technik im eigenen Unternehmen sowie auf Software und Dienstleistungen für *Linux*. Über 600 Mitarbeiter sind dabei an ca. 150 Open Source-Projekten beteiligt (vgl. IBM o.J.: o.S.). Desweiteren fördert der Konzern die Rahmenbedingung der Entwicklung mit der Freigabe von Softwarepatenten. Dies soll juristische Auseinandersetzungen vorwiegend verhindern, um einen guten Kontakt zur F/OS-Software Community zu wahren.

Ziel des Ganzen ist es, den Rivalen *Microsoft* zu schwächen, um eigene Marktanteile zu steigern. Denn „dem IT-Konzern könnte mit diesem OSS-Ansatz gelingen, was er mit seinem proprietären Betriebssystem OS/2 in den neunziger Jahren nicht erreichte, nämlich, die Vormachtstellung von Microsoft im Bereich der Betriebssysteme einzuschränken“ (Brügge u.a. 2004: 102). Darüberhinaus bietet *IBM*, mit der Bürosoftware *Lotus Symphony*, eine kostenlose Alternative zu *Microsoft Office* an.

Besonders auf dem monopolistischen Markt der Bürosoftware, in dem *Microsoft* knapp 90% Marktanteile innehält (vgl. Focus Digital 2009: o.S.), zeigt sich auch kaum eine Alternative auf, eigene Marktanteile zu erhöhen und die der Konkurrenz zu senken, als über die Beteiligung an der F/OS-Softwareentwicklung. Die Quelloffenheit und die freie Distribution können für eine schnelle, flächendeckende Verbreitung der Software, innerhalb der F/OS-Software Communities und beim Endverbraucher, sorgen. Dadurch können Märkte kostengünstig (neu)erschlossen werden. Für *IBM* ist es, im Fall der Bürosoftware, durch die Beteiligung an der F/OS-Software überhaupt erst möglich den Konkurrenten *Microsoft* unter Druck zusetzen. Doch mit welchem Erfolg, das wird erst die Zukunft zeigen.

4.4. Wertschöpfung aus der Supportstruktur

Die freie Distribution und die bei digitalen Gütern gegen Null tendierenden Grenzkosten, die zusätzlichen Kosten je Produktionseinheit, ermöglichen einem Unternehmen Software kostenlos bereitzustellen. Einnahmen gilt es folglich mit dem Anbieten von Dienstleistungen, begleitend zu den Softwareprodukten, zu erzielen. Unter Dienstleistungen werden, Distribution, Wartung und Anpassung der Software sowie Schulungen und Einweisungen, verstanden. Ihre Bedeutsamkeit verdeutlicht Rifkin (2002: 12):

Im klassischen Industriezeitalter wollten Unternehmen vorrangig ihre Produkte verkaufen; kostenlose Servicegarantien setzten Kaufanreize. Heute ist die geradezu umgekehrt. Immer häufiger geben Unternehmen ihre Produkte buchstäblich umsonst ab: Sie hoffen stattdessen auf langfristige Servicebeziehungen zu ihren Kunden.

F/OS-Software kann somit als Einstieg zu eine langfristigen Kundenbeziehungen über den Support fungieren. Es lassen sich drei Formen für Unternehmen, ihre Wertschöpfung aus der Supportstruktur zu ziehen, feststellen:

- Erstens spezialisieren sich Unternehmen auf die Verwertung der F/OS-Software.

Dies sind vor allem Firmen, die viele F/OS-Softwareentwickler beschäftigen und weitaus intensiver als andere Unternehmen auf eine funktionierende Kooperation mit den freien Entwicklern angewiesen sind (vgl. Sebald 2008: 196). Das Geschäftsmodell dieser Firmen ist primär darauf gerichtet, aus der Erbringung von Dienstleistungen, Gewinn zu erzielen. Ein solches Unternehmen ist *Red Hat*, das sich darauf spezialisiert, F/OS-Software in Unternehmen zu integrieren und zu modifizieren. Dabei fokussiert sich *Red Hat* auf das Betriebssystem *Linux*. Zu diesem werden, Verwaltung, 24 Stunden Support, Linux-Training sowie Consulting und kundenspezifische Entwicklungen, angeboten (vgl. Red Hat 2010: o.S.). Die Kunden er-

strecken sich von Unternehmen und Forschungseinrichtungen bis hin zu Verwaltungen und Länder- und Bundesregierungen. Allein im ersten Geschäftsquartal 2009 setzte *Red Hat* dabei 174,4 Millionen Dollar um (vgl. Beiersmann 2009: o.S.). Deutlich wird an dem Beispiel wie lukrativ die Wertschöpfung aus der Supportstruktur sein kann. *Red Hat* ist allerdings der weltweit führende Anbieter und nicht für jedes Unternehmen sind solche Umsätze möglich.

- Zweitens beteiligen sich Unternehmen intensiv an der Entwicklung von F/OS-Software.

Als Beispiel hierfür dient das Datenbankunternehmen *MySQL AB*, das parallel zu der Weiterentwicklung des Datenbankmanagementsystems *MySQL*, Produkte und Dienstleistungen anbietet. Im Jahre 2008 wurde der schwedische Datenbankhersteller für 1. Milliarde US-Dollar von *Sun Microsystems* übernommen (vgl. Heise Open Source 2008: o.S.).

- Dritte Form der Wertschöpfung aus Support-Modellen, stellt die Freigabe ehemals proprietärer Software als F/OS-S dar.

Bei dieser Art kann das Unternehmen die höchste Kompetenz bezüglich der Software in Anspruch nehmen, da es sich um ein eigens entwickeltes Produkt handelt. Dies erhöht üblicherweise die Inanspruchnahme von Dienstleistungen seitens der Kunden. So geschehen am Beispiel *Sun Microsystems*. Das Unternehmen gab den Quellcode seiner Programmiersprache *Java* frei, um sich u.a. auf die Supportstruktur, die aus Training, Support und Wartung besteht, zu konzentrieren.

Um das wirtschaftliche Potenzial der Wertschöpfung aus Supportstruktur zu nutzen, ist eine starke Partizipation gemäß den Beteiligungsformen an der F/OS-Softwareentwicklung nötig. Die Beispiele verdeutlichen, wie lukrativ die Supportstruktur genutzt werden kann. Es ist ein großer Markt vorhanden, Dienstleistungen sind höchst gefragt und Kundenbeziehungen können langfristig gestärkt werden. Ein Beweggrund für die Beteiligung von privaten Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung wird somit deutlich, denn der „Geschäftserfolg hängt in der vernetzten Ökonomie weniger vom wiederholten Austausch auf dem Markt ab, sondern eher davon, das es gelingt, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen“ (Rifkin 2008: 12).

5. Risiken

Abschließend gilt es noch die Risiken anzusprechen, welche durch den Nutzen der wirtschaftlichen Potenziale entstehen können. Als ein Risiko, das allbegleitend ist, sticht der Verlust des geistigen Eigentums hervor. Um an der F/OS-Softwareentwicklung teilzunehmen, geben Unternehmen häufig Quelltexte proprietärer Software frei. Dies kann zwar gezielt an einzelne Empfänger erfolgen, doch kann diesen die Weitergabe oder Veröffentlichung der Software nicht untersagt werden.

Bei proprietärer Software verfügt der Nutzer lediglich über ein Benutzungsrecht aber kein Eigentumsrecht. Er hat kein Verbreitungsrecht und kein Zugriffsrecht, auf das im Produkt steckende Wissen. Die Softwareanbieter haben daher prinzipiell die machtvollere Position in der Beziehung (vgl. Sebald 2008: 219). Durch das Konzept der F/OS-Software verlagert sich die Macht nun vermeintlich auf die Nutzerseite. Das Unternehmen dennoch, ohne wirklichen Verlust der Machtstellung, strategische Ziele verfolgen, wurde bereits anhand der angeführten wirtschaftlichen Potenziale aufgezeigt. Nichts desto trotz birgt der Verlust des geistigen Eigentums ein gewisses Risiko. Denn es können generell keine Lizenzgebühren für die Software erhoben werden. Auf eine gebräuchliche Einnahmequelle muss folglich verzichtet werden. Überwiegend können sich dies folglich nur große Konzerne leisten, die nicht nur auf eine Geschäftseinheit angewiesen sind und bereits am Markt stark positioniert sind.

Weitere Risiken birgt der, aus der Beteiligung von privaten Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung, entstehende Markt selbst. Denn immer mehr Unternehmen strömen auf diesen. Galt in den Anfängen noch der Grundsatz, „Es ist genug für alle da“, so hat sich nun ein verstärkt geführter Konkurrenzkampf und Konkurrenzdruck auf verschiedenen Ebenen etabliert. Einerseits nutzen internationale Konzerne wie *IBM*, *Microsoft* und *Hewlett Packard*, die F/OS-Software als Plattform zur Austragung ihrer Rivalitäten und dem Kampf um Marktanteile. Andererseits besteht ein erhöhter Konkurrenzdruck zwischen Unternehmen die Distributionen zu F/OS-Software anbieten, wie auf den bereits überfüllten Linux Markt. Hier stehen sich zahlreiche Unternehmen wie *Red Hat* und *Novell* gegenüber, die allesamt Modifikationen von *Linux* für Unternehmen anbieten. Wirtschaftlicher Erfolg, Gewinnmaximierung und die langfristige Sicherung des Unternehmens durch die Beteiligung an der F/OS-Softwareentwicklung sind demzufolge keinesfalls garantiert.

6. Fazit

Für viele Unternehmen gilt die freie Distribution als abschreckend und sie sind generell daran interessiert ihre Innovationen und Entwicklungen in Form von Lizenzen abzusichern. Doch ein großes Interesse an der F/OS-Softwareentwicklung lässt sich nicht leugnen. Besonders internationale IT-Konzerne wie *IBM*, *Sun Microsystems* und *Novell* beteiligen sich gezielt und mit strategischen Absichten daran. In der vorliegenden Arbeit wurde das Phänomen, beschränkt auf wirtschaftliche Potenziale, wertfrei untersucht und erläutert. Auf diese wurde sich fokussiert, da Unternehmen generell das Ziel der Gewinnmaximierung anstreben. Um dieses Ziel wiederum zu erreichen, müssen wirtschaftliche Potenziale genützt werden. Aus den für zentral erachteten wirtschaftlichen Potenzialen, wurden die Beweggründe für die Beteiligung abgeleitet und mittels Beispielen veranschaulicht.

Ergebnisse der Arbeit zeigen die Attraktivität der F/OS-Software für private Unternehmen. Mit dem Verkauf von Komplementen können, durch spezialisierte Geschäftseinheiten, hohe Gewinne erwirtschaftet werden. Die Open Innovation, ermöglicht Unternehmen ihre Produkte zu verbessern und weiterzuentwickeln, was schließlich zu einer Verbesserung der Marktposition und der Nachfrage führen kann. Mittels der Markterschließung kann die Konkurrenz geschwächt und die eigenen Marktanteile erhöht werden. Die Wertschöpfung aus der Supportstruktur verdeutlicht die außerordentliche Bedeutung von Dienstleistungen, in der der Anreiz für Unternehmen, sich an der F/OS-Softwareentwicklung zu beteiligen, begründet liegt. Abschließend wurden noch damit verbundene Risiken, wie der Verlust des geistigen Eigentums und der erhöhte Konkurrenzkampf, angesprochen. Denn die wirtschaftlichen Potenziale sind keine Erfolgsgarantie und noch andere Motive mögen eine Rolle, bei der Beteiligung von Unternehmen an der F/OS-Softwareentwicklung, spielen.

Deutlich geworden ist welche Bedeutung F/OS-Software für private Unternehmen einnehmen kann. Es bilden sich Möglichkeiten, das Unternehmen zukunftssicher auszurichten, intensive Kundenbeziehungen einzugehen, Märkte zu erschließen und den Gewinn schließlich zu maximieren. Brisante Fragen, wie sich die Beteiligung von Unternehmen speziell auf die F/OS-Softwareentwicklung auswirkt oder welchen Einfluss F/OS-S generell auf die Softwarebranche und dem Kapitalismus hat, gilt es jedoch, in einem über diese Arbeit hinausgehenden Rahmen, noch zu beantworten.

Literaturverzeichnis

Attac Halle (o.J.): Was ist Wirtschaft(en)? Online im Internet unter: <http://www.attac-netzwerk.de/halle/mythen-der-wirtschaft/was-ist-wirtschaften/> (21.01.2010).

Beiersmann, Stefan (2009): Red Hat steigert Umsatz und Gewinn im ersten Quartal. Online im Internet unter: http://www.zdnet.de/news/wirtschaft_unternehmen_business_red_hat_steigert_umsatz_und_gewinn_im_ersten_quartal_story-39001020-41005826-1.htm (02.02.2010).

Brügge, Bernd/Harhoff, Dietmar/Picot, Arnold/Creighton, Oliver/Fiedler, Marina/Henkel, Joachim (2004): Open-Source-Software. Eine ökonomische und technische Analyse. Berlin: Springer.

Chesbrough, Henry (2006): Open Innovation. Researching a New Paradigm. Boston: Oxford University Press.

Diedrich, Oliver (2009): Die Woche. Novell - auf dem Weg zur Linux-Firma? Online im Internet unter: <http://www.heise.de/open/artikel/Die-Woche-Novell-auf-dem-Weg-zur-Linux-Firma-221845.html> (01.02.2010).

Drosdowski, Günther/Müller, Wolfgang/Scholze-Stubenrecht, Werner/Wermke, Matthias (Hrsg.) (1996): Duden. Rechtschreibung der deutschen Sprache. 21., neu bearb. u. erw. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus.

Focus Digital (2009): IBM erhöht mit Office-Paket Druck auf Microsoft. Online im Internet unter: http://www.focus.de/digital/computer/computer-ibm-erhoeht-mit-office-paket-druck-auf-microsoft_aid_434653.html (02.02.2010).

Heise Open Source (2008): Sun kauft MySQL AB für eine Milliarde US-Dollar. Online im Internet unter: <http://www.heise.de/open/meldung/Sun-kauft-MySQL-AB-fuer-eine-Milliarde-US-Dollar-Update-179176.html> (02.02.2010).

IBM (International Business Machines) (o.J.): IBM & the Linux Community. Supporting the community development of Linux since 1999. Online im Internet unter: <http://www-03.ibm.com/linux/community.html> (02.02.2010).

Kofler, Michael (2008): Linux. Installation, Konfiguration, Anwendung. München: Addison-Wesley.

Mattl (2008): Die Definition Freier Software. Online im Internet unter: <http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.de.html> (19.01.2010).

Möslein, Kathrin/Neyer, Anne-Katrin (2009): Open Innovation. Grundlagen, Herausforderungen, Spannungsfelder. In: Zerfaß, Ansgar/Möslein, Kathrin (Hrsg.): Kommunikation als Erfolgsfaktor im Innovationmanagement. Strategien im Zeitalter der Open Innovation. Wiesbaden: Gabler, 85-103.

NetMarketShare (2008): Top Browser Share Trend. Online im Internet unter: <http://marketshare.hitslink.com/browser-market-share.aspx?qprid=1> (01.02.2010).

Red Hat (2010): Warum Subskriptionen? Online im Internet unter: <http://www.de.redhat.com/about/whysubscriptions/> (02.02.2010).

Rifkin, Jeremy (2007): *Access. Das Verschwinden des Eigentums. Warum wir weniger besitzen und mehr ausgeben werden.* Frankfurt: Campus Verlag.

Sebald, Gerald (2008): *Offene Wissensökonomie. Analysen zur Wissenssoziologie der Free/Open Source-Softwareentwicklung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Sieckmann, Jens (2001): *Bravehack. Technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Aspekte von freier Software und Open Source; ihr Wesen, ihre Geschichte, ihre Organisationen und Projekte.* Online im Internet unter:
<http://www.bravehack.de/html/node45.html> (23.01.2010).

Wöhe, Günther/Döring, Ulrich/Kaiser, Hans (1993): *Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre.* München: Vahlen.