



Setzt sich dafür ein, dass seine Studierenden eine Idee bekommen, ob sie später als Wissenschaftler oder in einem Unternehmen arbeiten oder selbst eine Firma gründen wollen: Prof. Dr. Dirk Riehle, Professur für Open-Source-Software.

Kostenlos, aber nicht umsonst

IT-Experte Professor Dirk Riehle erklärt, warum sich mit Open-Source-Software nur auf den ersten Blick kein Geld verdienen lässt – sie auf den zweiten aber sehr lukrativ sein kann

Herr Professor Riehle, Open Source bedeutet nach landläufigem Verständnis, dass jemand Software entwickelt und sie kostenlos der Welt zur Verfügung stellt. Sind Open-Source-Entwickler Altruisten?

Die gibt es sicherlich unter den Open-Source-Entwicklern. Aber hinter Open Source kann auch ein sehr profitables Geschäftsmodell stecken. Auf den ersten Blick ist das schwer nachzupfinden: Man macht die eigene Programmierleistung, die eigene Innovation plötzlich öffentlich; andere können darauf aufbauen, sie als Basis für eigene Produkte nutzen. Nach der klassischen ökonomischen Denke würde man sagen: Da hat einer sein Kapital verschenkt. Praktisch ist das aber nicht so.

Aber wie kann denn dann so ein profitables Geschäftsmodell aussehen?

Da gibt es verschiedene Spielarten. Es gibt Open-Source-Modelle, die dem klassischen Softwaremodell ähneln – sie sehen nur wie Open Source aus. Beispiel MySQL. Das Unternehmen hat eine der am weitesten verbreiteten Datenbanksoftware auf den Markt gebracht. Ja, es stimmt, dass MySQL die selbst entwickelte Software kostenlos zur Verfügung stellt. Und mit vielen Nutzern verdienen sie daher auch kein Geld. Interessant sind Unternehmenskunden. Da ist zum Beispiel ein Abteilungsleiter, der hat eine Idee und will sie schnell und preisgünstig umsetzen. Also besorgt er sich eine Open-Source-Software, die kostet nichts. So schafft es die Software ins Unternehmen hinein.

Und irgendwann kauft die IT-Abteilung dann die Open-Source-Software?

In dem Augenblick, in dem eine Software als „missionskritisch“ eingestuft wird – also das Geschäft ernsthaft Schaden nehmen könnte, wenn sie ausfällt – wird das Unternehmen nach Support Ausschau halten. Was MySQL verkauft, ist also ein ganz klassisches Produkt, nämlich eine kommerzielle Lizenz für die Software, Dokumentation, Bug fixes, Hotline, Support. Auf diese Art und Weise kann man für wirklich gute Software mit Open Source auch sehr konservative Märkte erschließen – denn Daten sind immer missionskritisch.

Was ist, wenn es in einem Bereich keine Open-Source-Software gibt?

Da gibt es andere hochinteressante Geschäftsmodelle. Zum Beispiel Gemeinschafts-Open-Source. Das sind quasi quersubventionierte Modelle, bei denen verschiedene Marktteilnehmer, die untereinander keine Wettbewerber sind, gemeinsam eine Software in Auftrag geben, die dann als Open Source verfügbar ist.

Was ist der Vorteil für die Unternehmen?

Sie machen sich unabhängig von großen Softwarekonzernen, die Closed Source anbieten und denen man als Kunde auf Gedeih und Verderb ausgeliefert ist. Die Anwender können sich so gegen den sogenannten Vendor-Lock-in wehren: die Abhängigkeit von einem einzigen Hersteller, dem Vendor. Einen solchen Entwicklungsprozess begleiten wir hier an der Professur im Energiemarkt – in Zusammenarbeit mit der N-ERGIE.

Welche Software wird denn da gebraucht?

In dem speziellen Projekt geht es um Smart-Grid-Software. Alle Netzleittechnikunternehmen brauchen sie in gleichem Maße, um künftig die Einspeisung der Solarenergie aus den Panels ins System und die Verteilung auf dem letzten Kilometer zum Haus besser und effizienter zu steuern. In Deutschland gibt es hier bislang keine optimale Software. Die N-ERGIE kam auf mich zu und fragte, ob Open Source eine Lösung sein könnte. Und ich sagte: Klar. Verschiedene Netzleittechnikunternehmen in Deutschland haben sich also zu einem Industriekonsortium zusammengeschlossen und steuern selbst die Entwicklung genau der Software, die sie alle brauchen. Das funktioniert auch in anderen Bereichen – etwa für Versicherungen, oder im öffentlichen Sektor.

Was genau reizt Sie als Wissenschaftler an diesem Thema?

Open Source ist mir ein echtes Anliegen – und zwar nicht nur technisch, sondern sozial: Der berühmte deutsche Mittelstand ist unternehmerisch stark – nur im Bereich Software, da hinken wir hinterher. Und weil viele Hersteller im Silicon Valley liegen – wo ich zehn Jahre lang gearbeitet habe –, fließt das ganze Geld in die USA ab. Das ist für unsere Wirtschaft ein echtes Problem. Bei Gemeinschafts-Open-Source dagegen kann der deutsche Mittelstand das Heft selbst in die Hand nehmen.

Sie führen Ihre Studierenden gezielt an eine mögliche Gründung heran.

Ich habe selbst drei Start-ups gegründet und möchte diese Erfahrung auch Studierenden ermöglichen. Im Master haben viele junge Leute schon ein Gefühl dafür, ob sie eher der Typ Wissenschaftler sind oder ob sie in die Industrie wollen. Und ob sie lieber im Großunternehmen arbeiten – oder ein aufregendes Start-up-Leben vorziehen. Wir richten unsere Lehre auf genau diese drei Rollenprofile aus. Wir müssen schließlich auch für den Arbeitsmarkt ausbilden.

Aber Sie ermutigen besonders zu einer Gründung, oder?

Das kann man so nicht sagen. Ich finde es schrecklich, wenn Risikokapitalgeber wie Peter Thiel die jungen Leute regelrecht dazu verführen, ihr Studium abzubrechen und in die Start-up-Szene einzusteigen. Die brauchen nur eine hohe Zahl an Jungunternehmen, um möglichst schnell die nächste Superinnovation herauszudestillieren. Die interessiert kein Unternehmen, das 10 Millionen Euro Umsatz macht, und auch keines mit 50 Millionen. Da muss es schon eine Milliarde sein. Ich würde aber nie jemandem raten, sein Studium einer Geschäftsidee wegen abzubrechen. Aber wir haben unsere Lehre so angelegt, dass es bereits Teil der Prüfungsleistungen sein kann, Software und Geschäftskonzepte zu entwickeln, mit denen junge Gründer nach dem Abschluss gleich loslegen könnten. Das mag langweilig sein, ist aber verantwortungsbewusst gedacht. Diese Kurse werden auch sehr gern von der Industrie unterstützt.

Wie?

Indem sie Ideen liefert. Jedes Jahr gehen wir zu Unternehmen und fragen, welche Software sie gerne einkaufen möchten – zu adidas, Siemens, Datev, Audi, Elektrobot. Wenn ein großes Unternehmen sagt, wir hätten gern diese oder jene Software, dann gibt es dafür auch einen Markt. Und schon haben wir alles an der Hand, was wir für ein erfolgreiches Start-up brauchen. Eine Idee. Einen möglichen ersten Kunden. Ein motiviertes Team. Und mit meinem Studienprogramm AMOS – das steht für Agile Methoden in Open Source – lernen die Studierenden, wie man das Projekt in ein Unternehmen überführen kann. ■ b7m

Foto: Harald Stypel