

GUEST OPINION



VON
CHRISTOPH BREIDERT*
christoph.breidert@pontisventure.at

Geld verdienen mit Gratissoftware?

Dass von Unternehmen, die Ihre Softwareprodukte als Open Source Software (OSS) vertreiben, substantielle Wertsteigerungen erwartet werden, zeigen die zahlreichen internationalen Finanzierungen durch Venture Capital. 2004 gab es laut Venture Source 25 Finanzierungsrunden mit einer durchschnittlichen Höhe von 5 Mio. Euro. Im Jahr 2005 hat es bereits 29 Finanzierungsrunden mit durchschnittlichen 7 Mio. Euro gegeben. Zu den bekannteren Unternehmen gehören MySQL, SugarCRM, BitTorrent und Zimbra. Doch wie funktioniert OSS eigentlich? Wie kann man mit Software, für die keine Lizenzgebühren erhoben werden, Geld verdienen? Traditionell wird Software mit einer kostenpflichtigen Lizenz vertrieben. Die Lizenz regelt die Modalitäten der Nutzung der Software (z.B. Windows Small Business Server, TIBCO BusinessWorks, etc.). Ein OSS Produkt unterliegt ebenfalls einer Lizenz, die jedoch per Definition kostenlos ist. Es ist geregelt, dass die Software beliebig genutzt und weiterverbreitet werden darf. Z.B. ist die Anzahl der Installationen oder der Einsatz auf bestimmter Hardware

in keiner Weise beschränkt. Diese verkürzt dargestellten Eigenschaften können in den verschiedenen Lizenztexten nachgelesen werden. Der wichtigste Unterschied zu traditioneller Software ist, dass ein OSS Produkt immer mit dem zu Grunde liegenden Quellcode ausgeliefert wird. Durch die Verfügbarkeit des Quellcodes wird der Anwender in die Lage versetzt, die Software an eigene Bedürfnisse anzupassen und weiterzuentwickeln. Neben dem Wegfall der Lizenzkosten stellt der flexible Umgang mit der Software den grössten Vorteil für den Anwender dar. Zwar ist die Nutzung eines OSS Produkts kostenfrei, genau wie bei traditioneller Software können jedoch Gebühren für Installation, Support, Updates, individuelle Erweiterungen und kostenpflichtige Zusatzpakete erhoben werden. Hiermit Geld zu verdienen, ist das Geschäftsmodell von OSS. Aus Kundensicht sind die initialen Investitionen bei der Wahl eines OSS Produkts auf Grund des Wegfalls der Lizenzgebühren deutlich geringer. Wie verschiedenen Studien entnommen werden kann, sind die Kosten über den gesamten Lebenszyklus be-

trachtet im Vergleich zu traditioneller Software jedoch vergleichbar (Total Cost of Ownership). Das liegt daran, dass auch bei traditioneller Software der Anteil der Lizenzkosten an den Gesamtkosten nur einen kleinen Teil ausmacht. Bei der Bewertung von Softwareunternehmen durch einen Venture Capital Geber, muss genau geprüft werden, ob eine OSS Strategie in dem jeweiligen Marktumfeld sinnvoll ist. Weiterhin sollte darauf geachtet werden, unter welcher OSS Lizenz die Softwareprodukte vertrieben werden. Der Grund ist, dass nicht alle Lizenzen den Vertrieb von kostenpflichtigen Zusatzpaketen zulassen. Aus Sicht eines Softwareunternehmens kann eine OSS Strategie sinnvoll sein, um sich z.B. Marktzugang und Marktdurchdringung zu verschaffen. Neben der Dienstleistung liegt das grösste Skalierungspotential sicherlich im Verkauf kostenpflichtiger Zusatzpakete oder komplementärer Produkte. Mit einer durchdachten OSS Strategie können solche Unternehmen sehr erfolgreich sein.

* Christoph Breidert ist
Technology Analyst bei PONTIS Venture
Partners Management GmbH
www.pontisventure.at

EBRD, Euroventures, u. a. haben ihre gesamte SkyEurope-Position veräussert Startinvestoren machen bei SkyEurope Kassa

Neben Intercell bauen nun auch bei SkyEurope einige Startinvestoren ihre Aktienpositionen ab. So gab SkyEurope, die seit September 2005 an der Wiener Börse notiert, bekannt, dass die Aktionärsgruppe Endavour Holding, die zuletzt 13,34% an SkyEurope hielt, ihr Aktienpaket veräussert hat. Unter Endavour waren folgende Aktionäre zusammen gefasst: EBRD, Euro-

ventures Danube, Peter Struhar und andere. Verkauft wurden insgesamt 2,668 Mio. Aktien, die am 7. April von Sal. Oppenheim und der CA IB bei europäischen Institutionellen platziert worden sind, wie es hiess.

Mit VC an die Börse

„SkyEurope hat sich von einer jungen, durch VC-finanzierten Gesellschaft zu ei-

nem an der Börse gelisteten Unternehmen entwickelt. Somit passt SkyEurope nicht mehr in die Investitionspolitik und den Fokus von Endavour. Aus diesem Grund haben wir uns zum Exit entschlossen“, so Endavour-Direktor Roland Haas.

Noch an SkyEurope beteiligt ist der Risikokapitalgeber East Capital Fund sowie auch andere institutionelle Investoren. (cp)