

(Kosten-)Freies Office

Geld verdienen mit LibreOffice

SERVICE & SUPPORT

IT-Unternehmen, die ihren Kunden Office-Produkte anbieten möchten, haben grundsätzlich zwei Möglichkeiten: ein eigenes Office-Paket zu entwickeln oder Support für das Office eines anderen Anbieters zu leisten. Aber es gibt noch einen dritten Weg.

Von Thorsten Behrens

Von LibreOffice haben die meisten schon einmal gehört. Die quelloffene, kostenlose Office-Suite hat eine lange, mitunter turbulente Geschichte, die bis 1985 und zur deutschen Firma Star Division zurückreicht. Heutzutage ist LibreOffice der Nachfolger von OpenOffice und ein Musterbeispiel für ein erfolgreiches Open-Source-Projekt; seit 2011 steht es unter der Obhut der gemeinnützigen deutschen Stiftung „The Document Foundation“. Getragen wird die Weiterentwicklung

der Office-Suite von einer Gemeinschaft bestehend aus freiwilligen und bezahlten Entwicklern. Letztere sind in der Regel bei Firmen angestellt, die kommerzielle Produkte und Dienstleistungen rund um das freie Office anbieten und auch durchaus in Konkurrenz zueinander stehen.

Auf den ersten Blick mag es seltsam erscheinen, dass konkurrierende Unternehmen gemeinschaftlich an einem kostenlosen Produkt arbeiten. Dass die Trägerstiftung LibreOffice-Versionen gratis veröffentlicht, fördert zumindest die Verbreitung der Suite: Es gibt im deutschsprachigen Raum schätzungsweise 15 Millionen Installationen von LibreOffice und dem verwandten OpenOffice. Was aber nicht bedeutet, dass es auch einen entsprechend großen Markt für kommerzielle Angebote gibt – viele Anwender nutzen LibreOffice ja gerade, weil es nichts kostet.

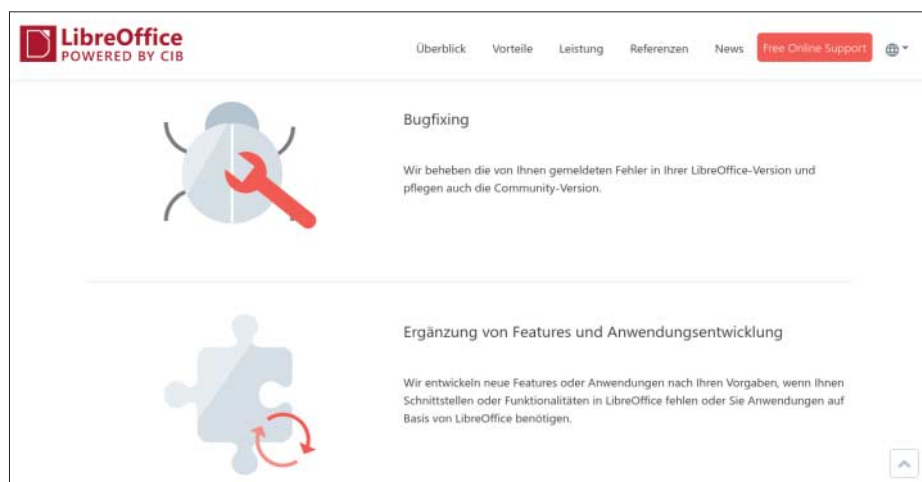
Produkt gratis, Support entgeltlich

Tatsächlich ist auch bei Unternehmen häufig eines der Hauptargumente für die Ein-

führung der freien Office-Suite, dass sie nichts kostet. Trotzdem besteht Zahlungsbereitschaft, wenn Kosten direkte positive Auswirkungen auf das Tagesgeschäft gegenüberstehen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn Trainings oder Beratungen eingekauft werden. Ähnlich wie bei Supportleistungen rund um proprietäre Produkte können Firmen hier Endanwendersupport, Unterstützung bei Migrationen und Integrationen, Service-Level-Agreements und so weiter anbieten. Derlei Kosten lassen sich dann recht einfach einzelnen Abteilungen oder Einmalbudgets zuordnen und belasten nicht ein allgemeines, nicht selten knappes IT-Gesamtbudget.

Im Rahmen eines quelloffenen Community-Projekts wie LibreOffice können Dienstleister aber noch mehr bieten, indem sie sich direkt in die Entwicklung einbringen. So können sie Kunden im Rahmen von Kontingentvereinbarungen anbieten, Fehler in LibreOffice zu beheben, die speziell diesen Kunden stören. Kunden mit speziellen Anforderungen können auch die Entwicklung individueller Features in Auftrag geben, um das Office an die eigenen Bedürfnisse anpassen zu lassen. Solche Services werden aufgrund ihrer Einzigartigkeit im Office-Suite-Markt durchaus geschätzt, beim deutschen Anbieter CIB zeigt sich hier die volumenmäßig größte Nachfrage. Naturgemäß spielen bei solchen kundenspezifischen Entwicklungen große Installationen bei Firmen und der öffentlichen Hand die Hauptrolle.

Umgesetzt werden solche Features und Fehlerbehebungen aber nicht intern und nur für den betroffenen Kunden, sondern „upstream“, also im gemeinschaftlichen LibreOffice-Projekt. Das bietet Vorteile für alle Seiten: der Auftraggeber erhält „sein“ Feature automatisch auch in allen folgenden LibreOffice-Versionen, die LibreOffice-Community profitiert von



Bugfixing und Features als Service, auch zum Vorteil der Community – Open Source macht's möglich.

der ständigen Weiterentwicklung, und die beitragenden Firmen bekommen schnelles Feedback und weitere Verbesserungen des Codes aus der Community zurück.

Für Unternehmen, die solche Dienstleistungen anbieten, ist es daher essenziell, mit der Gemeinschaft des Upstream-Projekts eng vernetzt zu sein und auf gutem Fuß zu stehen. Sonst bestünde auch die Gefahr, dass im Projekt verfügbare Informationen wie geplante Sicherheitspatches nicht oder nicht zeitnah für Kunden zur Verfügung stehen. Auch liegt es ganz grundsätzlich im Eigeninteresse der an LibreOffice beteiligten Firmen, dass die Community prosperiert und so das gemeinsame Ökosystem mit der Trägerstiftung The Document Foundation weiter besteht.

Kompetenzbeweise

Durch die gemeinsame und vor allem offene Codebasis besteht zudem große Transparenz und Vergleichbarkeit. Kunden müssen daher nicht auf (Werbe-)Versprechen vertrauen, sondern können – wenn sie technisch ausreichend bewandert sind – jederzeit selber einen Blick auf Bugtracker oder Git-Repository werfen. Dort kann man sehen, wie sich die jeweiligen Dienstleister in der Vergangenheit eingebracht haben und wo sie nachprüfbar und im Projekt anerkannte Kompetenz haben. Eine gute Entwicklungsabteilung kann so direkte, positive Außenwirkung entfalten.

Daneben hat die Stiftung The Document Foundation Zertifizierungsprogramme für Entwickler, Trainer und Migrationsexperten geschaffen. Wie auch anderswo im IT-Sektor bescheinigen solche Zertifikate Kompetenz schwarz auf weiß und auch gegenüber technisch weniger versierten Kunden. Aktuell nehmen Freiwillige der Stiftung diese Zertifizierungen auf Anfrage unentgeltlich vor, um Vergleichbarkeit im Ökosystem zu gewährleisten.

Produkt entgeltlich, Support inklusive

Die kostenlosen Versionen von LibreOffice werden knapp ein Jahr lang mit Bugfixes und Sicherheitsupdates versorgt. Allerdings können Drittfirmen weitere Updates auch nach Ablauf dieser Frist bereitstellen, wenn ein Kunde solch eine Version länger einsetzen möchte. Final abgekündigte Versionen oder Zwangsupdates gibt es daher nicht. Nichtsdestotrotz steigen Kosten und Aufwand für derartigen Service rasch: Die Lücke zwischen der veralteten Kundenver-

Ein kleiner Teil der globalen Community hinter LibreOffice. Die Karte zeigt nur die über tausend Beitragenden, die schon im LibreOffice-Blog interviewt wurden.



sion und dem Upstream-Projekt wird schließlich immer größer.

Ein Ausweg ist, einfach mindestens einmal jährlich ein großes Versionsupdate einzuspielen. Gerade in Unternehmen werden solche häufigen Versionsupdates aber gemieden, da sie Kosten für Tests und Trainings sowie Risiken und Unruhe im Betrieb mit sich bringen. Anbieter wie CIB oder die britische Firma Collabora füllen deswegen diese Lücke mit eigenen Versionen von LibreOffice, etwa „LibreOffice powered by CIB“ beziehungsweise „Collabora Office“. Diese sind zwar nicht kostenlos, kommen dafür aber mit deutlich längeren Support-Zeiträumen, weswegen sie auch LTS-Versionen genannt werden („Long-Term Support“).

Während des Support-Zeitraums finden neue Sicherheitsupdates immer Eingang in eine LTS-Version. Auch Bugfixes werden eingepflegt, besonders wenn sie LTS-Kunden betreffen. Es kann daher nach einigen Jahren mit der freien Version betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, auf eine solche lizenzkostenpflichtige LTS-Version zu wechseln – auch wenn man ursprünglich auf LibreOffice umgestiegen ist, weil es nichts kostet.

Lizenzfragen

Aber was – abgesehen vom Inklusiv-Support – kauft man eigentlich, wenn man die lizenzkostenpflichtige Variante eines freien und kostenlosen Produkts ersteht? Lizenziert wird hier (neben dem markenrechtlichen Schutz des Produktnamens) die Auswahl, Verifizierung und Verfeinerung der vielen zigtausend Änderungen aus dem Upstream-Projekt von LibreOffice, angewandt auf die jeweilige LTS-Version. Rechtlich entsteht ein Sammelwerk, welches nach §4 UrhG eigenständigen urheberrechtlichen Schutz genießt.

Dabei bleiben die einzelnen Änderungen im Quelltext aber Open Source unter der jeweiligen Projektlizenz, nur die Zusammenstellung und das Kompilat in der binär ausführbaren Version unterliegen eigenen Lizenzbestimmungen. Dies wird durch die Mozilla Public License als allgemein akzeptierte Projektlizenz von LibreOffice sichergestellt, welche sogenannte schwache Copyleft-Eigenschaften hat. Der Artikel auf Seite 68 erklärt Details zu diesem Konzept.

Großes schaffen

Neben all diesen direkten Dienstleistungsangeboten bietet das LibreOffice-Projekt Firmen aber auch die Möglichkeit, größere, darauf aufbauende Produkte zu entwickeln. Anders als bei proprietärer Software von Drittanbietern ist man dabei jedoch nicht auf vorhandene – oder eben nicht vorhandene – Schnittstellen beschränkt, sondern kann fehlende Funktionalität einfach nachrüsten.

Projekte wie LibreOffice sind damit nicht nur eine Community, in der sich private und gewerbliche Entwickler miteinander austauschen, weil das unmittelbar zum eigenen Vorteil ist. Sondern das übergeordnete, gemeinsame Ziel ist es, eine Aufwärtsspirale aus aufeinander aufbauenden und einander verbessernden Produkten zu erzeugen. Firmen können ihre eigene Arbeit monetarisieren und werden ermutigt, ihre Gewinne zumindest teilweise wieder in das Open-Source-Projekt zu investieren. Die Fortschritte bei LibreOffice erlauben daraufhin den partizipierenden Firmen, ihre Produkte weiter zu verbessern. Und in der Summe kommen diese Reinvestitionen aber auch anderen Beteiligten wie dem privaten Office-Nutzer zugute. Der freut sich über neue Features, empfiehlt die Suite seinen Freunden oder dem Chef, und das Gesamtprojekt gedeiht weiter. (syt@ct.de) **ct**