

Freie Software als Chance

Im **Mittelstand** wird „Software“ typischerweise als Arbeitsmittel klassifiziert und als solches eingesetzt und genutzt. Die Mehrzahl der vorhandenen PC-Arbeitsplätze werden dabei von Anwendern, von „normalen“ Nutzern, verwendet, um die tägliche Arbeit und Aufgabenstellungen ein klein wenig einfacher zu gestalten. Dafür muss die Software in erster Linie funktionieren und dem gewünschten Ziel genügen.

Über die Jahre haben sich aber quasi „Standards“ der Softwareausstattung etabliert und kaum einer stellt diese noch in Frage.

Für das Unternehmen selbst bedeutet die Software allerdings auch einen erheblichen

Kostenfaktor:

Neben den eigentlichen Kosten für Lizenzen kommen noch die Aufwendungen für Installation, Wartung, Schulungen und Updates hinzu sowie die – oft unterschätzten – Produktivitätsausfälle der Mitarbeiter, die durch nicht funktionierende Anwendungen demotiviert und durch ständige Änderungen verunsichert sind.

Während die **direkten Kosten** – und darunter fallen in erste Linie die Lizenzkosten - meist klar erkennbar und in der Bilanz ausgewiesen werden, sind die **indirekten Kosten** kaum messbar. Hinzu kommt, dass gerade in kleinen Unternehmen die Sache mit den Lizenzen oft nicht so genau genommen wurde, ein – eigentlich notwendiges – Lizenzmanagement findet nicht oder nur in beschränkter Masse statt. Da wird auch schon einmal das vorhandene Office-Paket auf mehreren Rechnern installiert, oder diese auf einen neuen Rechner aufgespielt, ohne diese Version auf dem alten zu löschen.

Ein echtes Problembewusstsein ist dabei selten vorhanden und die Geschäftsführer oder Eigentümer sind sich ihrer Verantwortung (auch in strafrechtlicher Hinsicht) kaum bewusst.

Ein Ausweg aus diesem Dilemma kann **freie Software** sein. Das Wesen von „freier Software“ – häufig „Open Source Software“ – ist das Fehlen von jeglichen Lizenzkosten. Das bedeutet, die Software kann beliebig kopiert und auf beliebig vielen Rechnern eingesetzt werden, ohne dass Lizenzkosten anfallen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Alle Anwender können auf die selbe Software-Version zurückgreifen, die Installation und die Funktionalität wird einheitlich, die Bilanz (Position Software) entlastet, ein Lizenzmanagement entfällt und damit auch die Haftung der Verantwortlichen.

Und so stellt sich natürlich Frage, warum nutzen nicht alle „freie Software“?

Die Antwort darauf heißt „Marketing“. Freie Software Projekte haben eben keine professionelle Marketingabteilung, keine oder nur wenig Öffentlichkeitsarbeit. Meist kennen nur eingefleischte EDV-Freaks die entsprechenden Programme, wissen über deren Installation und Leistungsumfang. Da freie Software nicht verkauft wird, bekommt der Händler keine Provision (Handelsspanne) und wird auch nicht beraten oder diese promoten. Freie Software und ihre Leistung ist also wenig bekannt.

Beispiel Office-Software:

Das Standardprogramm ist heute zweifelsohne das Office-Paket von Microsoft. Ca. 90 % aller Firmen nutzen dieses, es gibt jede Menge Literatur, Weiterbildungskurse, Support und Hilfestellung. Und ungefähr alle zwei Jahre ist ein Update fällig, mit Lizenzkosten pro Version von mind. 200,- €.

Eine freie Alternative gibt es auch: **OpenOffice.org**. Keine Lizenzkosten, vergleichbarer Umfang, ähnliche Bedienung, zum größten Teil kompatibel (d.h. alte Dateien können eingelesen und weiterverarbeitet werden) – und doch kaum bekannt.

OpenOffice.org läuft unter vielen Betriebssystemen (alle Windowsversionen ab 98, Unix, Linux etc), bietet ein Textverarbeitungsmodul (mit MS Word vergleichbar), eine Tabellenkalkulation (ähnlich MS Excel), ein Präsentationsmodul (siehe PowerPoint) sowie ein Vektor-Zeichenmodul. Das Programm erfüllt alle Anforderungen für die tägliche Arbeit in KMU-Betrieben, hat aber bis jetzt wenig Verbreitung gefunden.

Natürlich – es steht nicht im Geschäft, in keinem Katalog, und Literatur ist – noch – rar. Es hat aber auch etwas mit der Denkweise der Verantwortlichen zu tun.

Freie Software bietet die Chance, Kosten der EDV wieder etwas „ehrlicher“ und „transparenter“ zu erkennen. Dienstleister werden nach tatsächlicher Leistung bezahlt – in Stunden oder Tagen –, für die Zeit eben, die für Installation, Wartung oder Schulung nötig ist, nicht für die Lieferung von zum Beispiel 30 Lizenzen. Software kann einheitlich und auf allen Arbeitsplätzen gleich sein, ohne zusätzliche Kosten. Unternehmen werden freier in Ihrer Planung und bezahlen nur noch für tatsächlich erbrachte Leistungen, nicht mehr für „immaterielle Anlagegüter“.

Und es gibt noch einen zusätzlichen Vorteil:

Mitarbeiter können freie Software ohne Probleme mit nach Hause nehmen und dort auf dem heimischen PC installieren. Das schafft Synergieeffekte, stärkt die Motivation und die Leistungsfähigkeit der Kollegen und kann somit die Produktivität steigern.

Allerdings ist auch der **Unternehmer** gefragt: Er muss selbst aktiv nach „freier Software“ fragen und seinen Lieferanten und Dienstleister fordern. Denn für diesen ist es natürlich oft bequemer, fertige Lösungen zu verkaufen als individuelle Beratung und Anpassungen durchzuführen. Er benötigt mehr den „Berater“ als den „Verkäufer / Händler“, und der muss sorgfältig gewählt werden.

Noch ein Wort zur **Leistung**: Freie Software leistet heute keineswegs weniger als proprietäre Produkte. In manchen Feldern (Beispiel Internetserver - Apache) ist freie Software sogar führend, aber auch im weiten Feld der Anwendersoftware gibt es heute kaum noch wahrnehmbare Unterscheide. Dies gilt sowohl für die Optik, aber auch – und das ist wohl der wichtigere Punkt – für die Funktionalität.

Für den **Mittelstand** ergibt sich damit die Chance, nicht nur die Kosten transparenter und effektiver zu gestalten, sondern mittelfristig auch aus der „Update-Falle“ von Software zu entkommen und – nicht zu vergessen – Haftungsrisiken wegen Lizenzverstößen zu vermeiden.

Zum Autor:

Thomas Krumbein ist Unternehmensberater, spezialisiert auf kleine und mittlere Unternehmen, Mitglied im Berufsverband „Die KMU-Berater“, und berät unter anderem über den Einsatz von „freier Software“.

Speziell im Bereich „Office-Software“ hat er viele Erfahrungsberichte und Implementationen. Er hat auch das Handbuch „OpenOffice.org – Einstieg und Umstieg“, Galileo-Verlag, Bonn, geschrieben.

Weiter Informationen:

<http://www.mic-consulting.de>

<http://www.amt-wiesbaden.de>

Wir helfen gerne bei Machbarkeitsstudien, Projektplanungen, Migrationen und Organisationsanpassungen. Wir erstellen auch auf Ihren Wunsch und nach Ihren Bedürfnissen Kalkulationsschematas, Vorlagen und Präsentationen mit und in OpenOffice.org.

M.I.C. Consulting

Beratung • Coaching • Training

speziell für klein- und mittelständische Unternehmen

Riederbergstrasse 92 • 65195 Wiesbaden

Tel.: 0611 – 188 53 39 • Fax: 0611 – 188 53 40

www.mic-consulting.de • e-mail: info@mic-consulting.de

Wir organisieren und führen auch Seminare zu OpenOffice.org durch, in Zusammenarbeit mit der **Akademie für Management und Technik GmbH** in Wiesbaden.

Siehe auch www.amt-wiesbaden.de