

Nachhaltige Open Source Beschaffung

Der Kuckuck im Bieterverfahren: Wenn der Anbieter gegen sich selbst verliert.

Darf ich mich noch kurz vorstellen...



Wir sind Experten für
freie und sichere
Kommunikation.

Seit über 30 Jahren.

- Die Heinlein-Gruppe
- Linux Consulting und Linux Akademie in Berlin
- Wir betreiben eigene ISPs und Datacenter in Berlin

- Betreiber des Mailanbieters „mailbox.org“
- Gründer des Videokonferenz-Systems „OpenTalk“

- Unsere DNA: Datenschutz & Digitale Souveränität
- Expertise mit über 85 Mitarbeitern
- Open Source und Server-Experten durch und durch

- <https://www.heinlein-support.de/jobs>
- <https://opentalk.eu/jobs>
- <https://mailbox.org/jobs>

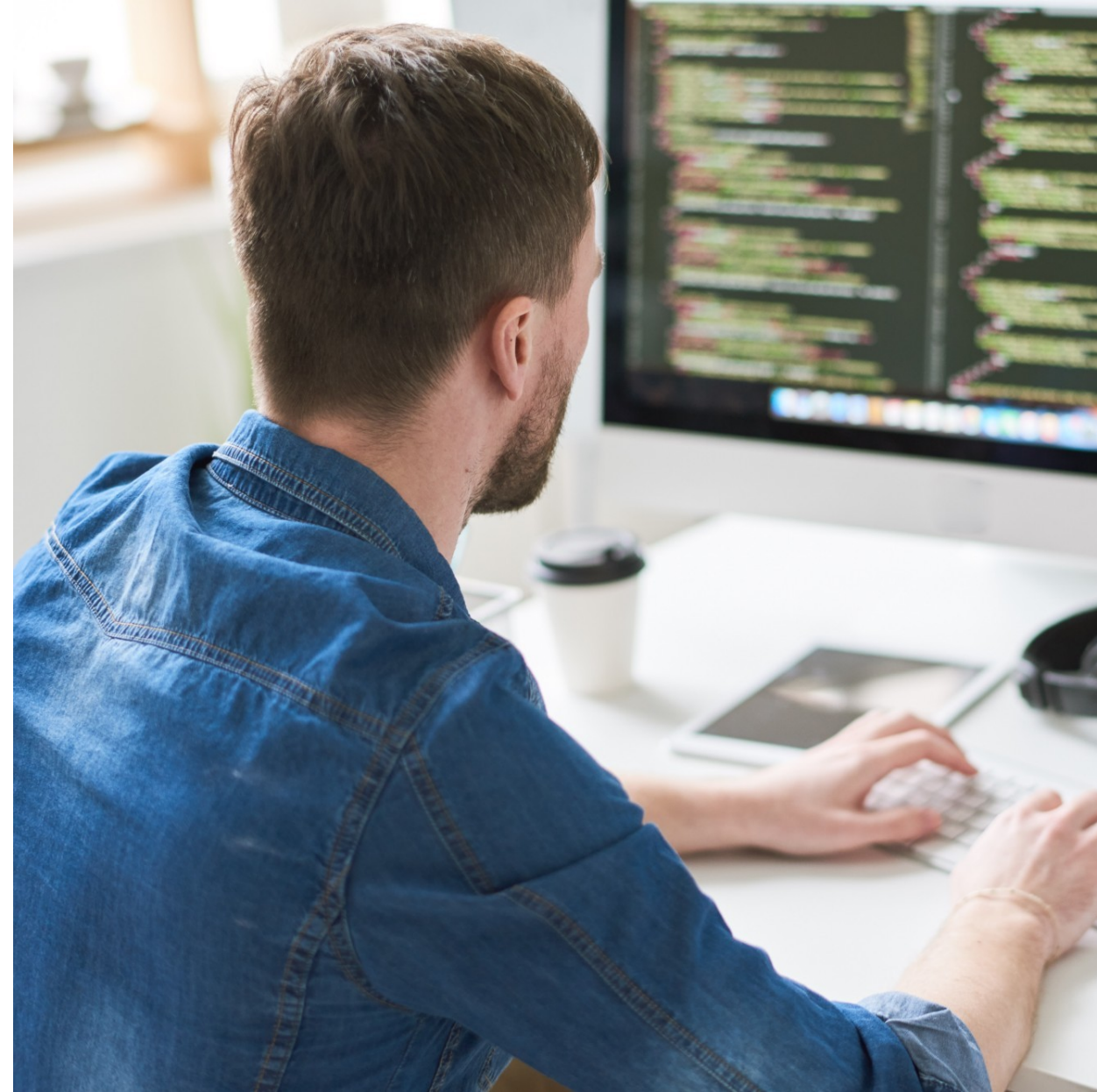
Mythos Open Source

Mythos Open Source Software (OSS)

- OSS wird von Freaks und Nerds zum Vergnügen in der Garage programmiert
- Darum ist Open Source Software ja auch kostenlos und sowieso da

?

- Enterprise OSS stammt relevant von Firmen mit kommerziellem Geschäftsmodell
- Enterprise OSS ist mächtig, komplex, groß



Kommerzielle Geschäftsmodelle

- Investitionen > 10 Millionen EUR für neue Software nicht unüblich.
 - Diese Firmen haben Angestellte, die bezahlt werden wollen.
- Beispiel: Open Source Business Alliance (OSBA)
 - Über 200 Mitgliedsunternehmen
 - 95.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
 - Jahresumsatz über 126,8 Mrd. Euro
- Btw: Diese Firmen sind deutscher Mittelstand und Wirtschaftskraft.
 - Das Geld verbleibt im Land, das Geld landet bei den Menschen.



Das OSS Gentleperson's Agreement



- Kommerzielle OSS basiert auf einem „Gentleperson's Agreement“!

Open Source Software ist frei zum Gemeinwohl.
Aber Subskriptionen und Service-Vertrag gehören auch dazu.

- Der Hersteller muß seinen Schnitt machen, um die Entwicklung zu bezahlen.
 - Sonst gibt es keine kommerziellen Hersteller mehr.
- Wer OSS-Software kommerziell programmiert, vertraut darauf.
 - Wir machen Projekte in Partnerschaft.
- Leben und Leben lassen.

Leben und Leben lassen

Genau das macht der Kuckuck aber nicht.

Er tötet den anderen Nachwuchs.

Und damit kommen wir zum Problem.

Peer Heinlein | p.heinlein@heinlein-support.de | 16.3.2024

Der Kuckuck im Bieterverfahren: Wenn der Anbieter gegen sich selbst verliert.



Was ist anders als früher?

OSS im Business: Was hat sich geändert?



- OSS wurde gesellschaftlich akzeptiert/gewünscht und populär.
- Früher:
 - OSS-Spezialisten in der Behörde haben OSS verstanden.
 - Partnern mit OSS-Firmen, treiben OSS voran.
 - Experten gestalten die Ausschreibung.
- Heute:
 - OSS wird in der breiten Masse als „Stück Software“ beschafft.
 - Vergabestelle hat keine OSS-Fachkenntnis oder erhält keine OSS-Beratung.
 - Projekte werden finanziell größer. Auch > 1 MEUR, > 10 MEUR. Das lockt an.

Der Kuckuck betritt das Geschehen



- Andere Spieler haben das Feld betreten: Der Kuckuck.
- Bietet Software zum Kampfpreis an, die Dritte programmiert haben.
 - Aber ohne Partnerschaft und Teilhabe.
 - Wie ein Kuckuck legt er sein Ei in ein fremdes Nest, überlässt die Arbeit anderen.
 - Tötet sogar die weitere Entwicklung zum eigenen Vorteil.
- Subskriptionen, Service und Support-Vertrag nur da, wo explizit ausgeschrieben?
- Je besser die Software, desto weniger überlebt der Hersteller?

Dead-by-System



- Der Hersteller kann unmöglich gewinnen.
 - Sein Angebot kalkuliert Entwicklung/Service und Betrieb.
 - Das Kuckucks-Angebot kalkuliert nur Betrieb.
- Problem:
 - Auch loyale Partner des Herstellers können nur noch verlieren.
 - Sie müssen ebenso Betrieb-Only anbieten, sind sonst qua definition immer teurer.
 - Der Hersteller verliert wirtschaftlich die Partner oder sie bieten gegen ihn.
- Wird OSS-Gentleperson's Agreement systematisch aufgekündigt, ist der Damm gebrochen.

Kommerzielle Software ./ OSS



- Würden wir kommerzielle Software ohne Service/Support beschaffen?
 - Bieter müssen i.d.R. Zertifizierung und Qualitätsnachweis erbringen.
 - Und natürlich die vom Hersteller abgesegnete Lizenz beibringen können.
- Kommerzielle klassische Hersteller haben kein Kuckucks-Problem
 - Sie behalten die Kontrolle
 - Haben den eigenen Verdienst über die Lizenz sichergestellt
 - Können steuern, wer ihre Lizenzen wann/wo/wie/wem anbieten darf

Kommerzielle Software ./ OSS



- Bei OSS: „Egal. Kann jeder.“ – grundsätzlich: Ja.
 - Grundsätzlich ist ein „kann jeder“ ein wichtiger OSS-Vorteil. Kein Vendor-Lockin.
 - Keine Sackgasse bei Software-Einstellung/Insolvenz des Herstellers.
 - Wahlfreiheit und gesunder (!) Wettbewerb zwischen verschiedenen Dienstleistern.
- Aber die müssen auch gut und auf OSS comittet sein.
- Und die Software muss existieren: Erschaffung, Pflege, Weiterentwicklung.
- Das Leben ist kein Ponyhof!
 - Ja: Wir brauchen diese IT auch nicht zum Spaß oder „nice to have“.
 - Ja: Enterprise OSS braucht Sicherheit, Planbarkeit und Verfügbarkeit.

Hat OSS dann überhaupt noch Vorteile?



- OSS ist gemeinfrei: Public Money, Public Code.
 - Funding für Anpassungen & Co kommen alle zugute. Anderes Business-Modell!
 - Möglichkeit der Erweiterung durch eigenen Code => nachhaltig upstream!
- Nachhaltigkeit der Investition
 - Sie kann nicht gegen meinen Willen weggenommen werden.
 - Ich kann sie im Zweifel rechtlich so lange betreiben, wie ich will.
 - Kein Erpressungs-/Druckpotential durch den Hersteller: Freie Partnerwahl.
- Kunde profitiert von Service, Support, Dienstleistung (statt Lizenz ohne Benefit)
- Vorteile in Sicherheit / Audit

Wie wirkt sich das für die
Zukunft aus?

Auswirkungen auf OSS-Projekte



- Nicht-Spezialisten gewinnen anspruchsvolle OSS-Projekte per Preiskampf.
 - Hersteller verwehrt sich zu recht gegen parasitäre Supportfragen.
 - Enterprise-Support in Mailingliste/Userforum des Herstellers?
 - Hersteller muss supporten um den eigenen Ruf zu retten?
- Die Qualität der OSS-Projekte leidet massiv
 - Projekte dauern länger mit strategisch schlechterem Ergebnis
 - Sicherheit und Security-Patches nicht gegeben
 - Code und Changes nicht upstream? Sackgasse der Investition!
- „Open Source scheitert für kommerzielle Ansprüche.“

Open Source wird ausgerottet



- Auch die OSS-Firmen haben nur eine geringe Marge.
 - Verdient wird auf den letzten Metern.
 - Sind auf die wenigen Großprojekte angewiesen.
- Fallen davon nur wenige weg, ist der Gewinn schnell weg.
 - Arbeitsplatzabbau / keine neuen Mitarbeiter mehr.
 - Entwicklung verlangsamt sich / schlechtere Marktposition.
 - Keine Weiterentwicklung mehr finanzierbar.
- OSS als Ökosystem wird nachhaltig geschädigt oder zerstört.
 - Anbietersterben. Stell Dir vor, es ist Open Source und keiner ist mehr da.

Wie können wir dieses
Dilemma lösen?

Die Antwort liegt im Bieterverfahren



- Die Qualität im Bieterverfahren muss sichergestellt werden.
- Ausschreibende Stellen müssen verstehen und beachten:
 - ...dass sie eine Verantwortung haben, nicht alleine nach Preis auszuschreiben.
 - ...dass sie sich sonst ihren Anbietermarkt in drei Jahren kaputt gemacht haben.
 - ...dass die Qualität der IT-Projekte bei Preis-Only nicht gewährleistet ist.
- Es braucht einen „Code of Conduct“ für nachhaltige OSS-Beschaffung.
- Dann und erst recht dann ist OSS-Software weiterhin günstiger + nachhaltiger!

Steuerungsmöglichkeit in der Ausschreibung



- Markterkundung
 - Vor Ausschreibungsbeginn Software, Anbieter und Markt verstehen!
- Verhandlungsverfahren / Wettbewerblicher Dialog
 - Gemeinsam mit potentiellen Bietern nach der tatsächlich optimalen Umsetzung und Lösung suchen. Dann erst final ausschreiben. [Das ist sowieso gut.]
- A-Kriterien
 - Zwingend zu erfüllende K.O.-Kriterien (z.B. Herstellersupport)
- B-Kriterien
 - „Weiche“ Kriterien die Wertungspunkte bringen / Zuschlag nach Preis + Wertung

Was wir derzeit tun



- Wir erstellen derzeit juristisch geprüfte Handreichungen und Kriterienkataloge
 - Das Thema ist in verschiedene Arbeitsgruppen von Open Source Business Alliance (OSBA) und anderen Verbänden
 - Z.T. auch in Partnerschaft mit der öffentlich-rechtlichen Hand
- Zertifizierung von Anbietern für „nachhaltige Open Source Beschaffung“?
 - OSBA könnte ein geeigneter Vertrauensanker sein
 - Pro- und Contra, aber eine gute Möglichkeit!
- Mustergültige A- und B-Kriterien als „Katalog-Baustein“ für Vergabestellen?
 - Unsere Antwort auf „keine Zeit“, „keine Ahnung“, „keine Möglichkeit“



Beispiel B-Kriterium: Nachhaltigkeit und Code-Commits

Der Anbieter legt in einem glaubwürdigen und plausiblen Konzept dar, wie eventuell beauftragte Anpassungen in den Code des Projekt upstream zurückfließen können.
Begründung: Die Nachhaltigkeit der Investition und Verfügbarkeit der Erweiterung muß für den Auftraggeber auch langfristig bei neuen Versionen gesichert sein.

Max. 4000 Zeichen. Gewichtung: 50 (=> 0 bis 250 Wertungspunkte)

Punkteskala:

- 0 = Keine Angaben oder keine qualifizierenden Angaben des Bieters
- 1 = Bieter kann kann generell eigenes Entwickler-Personal nachweisen
- 2 = Bieter legt konzeptionell dar, dass und wie Entwicklungen upstream einfließen
- 3 = Bieter kann Commitrechte im Projekt nachweisen und/oder ist certified contributor
- 4 = Bieter legt dar, dass er bereits relevant eigenen Code zum Projekt beigetragen hat
- 5 = Bieter beschäftigt einen oder mehrere Core-Entwickler des Projekts

B-Kriterien trennen gut und schlecht



- Anbieter können über verschiedene B-Kriterien gewichtet Punkte sammeln
- Nirgendwo K.O.-Ausschluss – aber gute Anbieter sammeln mehr Punkte
- Auch kleine/neue Anbieter können qualitativ gut anbieten (anders: K.O.-Referenz!)
- Hohe B-Punktzahl ermöglicht höheren Preis bei gleicher Gesamtwertung!

- Weitere mögliche B-Kriterien:
 - Kann Nachhaltigkeit sicherstellen?
 - Ist in der Community verankert?
 - Kann den Support sicherstellen?
 - Kann Mitarbeiter des Auftraggebers schulen?
 - Hat Partnerschaft mit Anbieter?

Fazit

Fazit: Nachhaltige OSS-Beschaffung



- Billig ist nicht günstig.
 - Schlechte IT-Projekte sind teurer als der Preisvorteil in der Beschaffung
- Wer in 3 Jahren noch Anbieter haben will, muß diese auch fördern + leben lassen
 - Ausgetrockneter Markt = Oligopol/Monopol = höhere Preise/schlechte Angebote
- OSS-Beschaffung muss nachhaltig sein.
 - Konsens: Parasitäre Geschäftsmodelle dürfen nicht gewinnen
- Das OSS-Ökosystem ist durchaus ernsthaft bedroht
 - Code of Conduct: Subskriptionen/Support muss selbstverständlich sein



Fragen und Diskussionen



Bleiben wir im Kontakt

Peer Heinlein

Tel. +49 30 40 50 51-42

p.heinlein@heinlein-support.de

Heinlein Support GmbH

Schwedter Straße 8/9 | 10119 Berlin

www.heinlein-support.de