

# Open-Source-Startups hoffen auf Geld

Seite 1 von 4

17.08.2005

Autor: [Johannes Klostermeier](#)



Während sich in den USA Venture-Capital-Firmen darum reißen, in Geschäftsmodelle rund um Open Source zu investieren, halten sich die Kapitalgeber in Deutschland noch zurück. Das Interesse wächst jedoch.



Startups, deren Produkt- und Serviceangebote auf quelloffener Software basieren, sind in den USA derzeit die Lieblinge der Venture-Capital-Szene (VC). Allein im vergangenen Jahr bekamen dort 20 Open-Source-Firmen zusammen 149 Millionen Dollar Risikokapital, haben die Marktforscher von Venture One ermittelt. Der Anbieter von J2EE-Open-Source-Application-Servern Jboss erhielt beispielsweise Anfang 2004 insgesamt zehn Millionen Dollar von den Venture-Capital-Firmen Accel Partners und Matrix Partners.

Wegbereiter dieses Geldsegens sind erfolgreiche Linux-Pioniere wie beispielsweise Red Hat. Das Unternehmen verdient sein Geld mit Erweiterungen des offenen Betriebssystems und Services für Firmen, die seine Linux-Distribution nutzen. Die Software-Company ging 1999 an die Börse. 2004 machte sie 125 Millionen Dollar Umsatz, eine Steigerung von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Marktkapitalisierung liegt mittlerweile bei über zwei Milliarden Dollar.

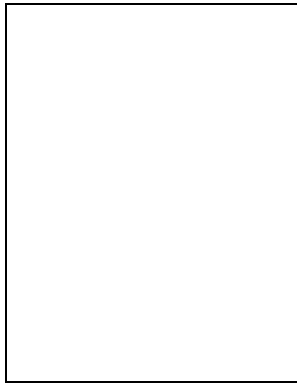
## Millionen Dollar verbrannt

Die wieder aufkeimende Bereitschaft der Kapitalgeber, in Open-Source-Startups zu investieren, bedeutet eine Wende nach dem spektakulären Scheitern derartiger Firmen in den Jahren um die Jahrtausendwende. Damals erhielt beispielsweise der erfolglose Anbieter Turbolinux insgesamt 95 Millionen Dollar Wagniskapital. Letztendlich musste aber der

geplante Börsengang im März 2001 abgeblasen werden. Die Verantwortlichen zogen sich in den japanischen Heimatmarkt zurück, veräußerten die eigene Distribution und versanken schließlich in der Bedeutungslosigkeit. Die Beratungsfirma Linuxcare, deren Fusion mit Turbolinux scheiterte, verbrannte mindestens 80 Millionen Dollar VC-Kapital.

In Deutschland sind die schlechten Erinnerungen noch wach. "Die Firmen waren damals künstlich aufgebläht, das Geld wurde in wenigen Monaten verbrannt. Das vergisst keiner", meint Susanne Kämpgen, Marketing-Leiterin der Sysgo AG und Mitglied im Linux-Verband. Abschreckende Beispiele seien etwa die Linux-Dienstleister ID-Pro und Innominate oder der Hersteller von Embedded-Linux-Produkten Tuxia.

### **Befreiungsschlag durch Suse**



Im zweiten Quartal 2005 waren Unternehmen aus der Biotechnologie und Elektrotechnik die Lieblinge der Investoren. Doch die Softwarebranche holt auf.

Suse Linux hingegen gilt - wie Red Hat in den USA - als Paradebeispiel für eine gelungene Investition in eine Open-Source-Firma in Deutschland. "Das war wie ein kleiner Befreiungsschlag für die Branche und der Beweis, dass man damit Geld verdienen kann", sagt Götz Hoyer, Managing Partner der Münchner Beratungsfirma FHP Private Equity Consultants. 210 Millionen Dollar bezahlte der Netzwerkspezialist Novell im November 2003 für die Übernahme des deutschen Linux-Distributors.

"Ich würde mich schwer tun, von einem deutlichen Venture-Capital-Trend für Open Source zu sprechen", schränkt Hoyer jedoch ein, dessen FHP mit dem "VC-Panel" Daten über die deutsche VC-Szene veröffentlicht. "In Deutschland stehen viele Investoren solchen Softwarefirmen skeptisch gegenüber."

### **Investoren glauben an Linux**

Die meisten deutschen Venture-Capital-Firmen stellen das anders dar. "Gerade heute haben wir zusammengesessen und über erfolgreiche Open-Source-Firmen gesprochen", berichtet

Frank Böhnke, Partner bei Wellington Partners in München. "Ich würde nicht von einem Trend reden, aber es gibt ein großes Interesse an der Szene."

"Themen und Unternehmer müssen zusammenfinden, dazu kommen dann Investoren", so Böhnke. Dieses Dreieck funktioniert bei Open-Source-Firmen derzeit recht gut. Wellington Partners schaut sich deswegen systematisch entsprechende Unternehmen an. In die Astaro AG aus Karlsruhe, die Linux-Netzwerk-Sicherheitslösungen entwickelt, haben die Münchner Anfang 2003 zusammen mit einem amerikanischen Investor rund elf Millionen Euro gesteckt. Gerade habe man beschlossen, auch das Freiburger Unternehmen Collax ("Simply Linux") zu fördern.

Böhnke glaubt an die Zukunft der quelloffenen Software. Sie benötige mittelfristig kürzere Entwicklungszyklen und biete Kostenvorteile. "Da sehr viele Leute an einem Konzept arbeiten, werden die Programme viel schneller fertig und sind weniger anfällig. Bugs werden rascher behoben." Der klassische Gegensatz zwischen Open Source und proprietärer Software löse sich langsam auf: "Das Thema wird immer weniger ideologisch betrachtet."

#### Weniger deutsches Wagniskapital

Laut dem Venture-Capital-Panel der FHP Private Equity Consultants fließt das Geld der deutschen VC-Gesellschaften immer spärlicher. Für das zweite Quartal 2005 ermittelte die Beratungsgesellschaft bei einer Umfrage unter 41 Finanziers einen historischen Tiefststand. Sowohl beim investierten Kapital (75 Millionen Euro) als auch bei der Zahl der neuen Beteiligungen (51) wurden die niedrigsten Werte seit Einführung des Panels 1999 verzeichnet. Die Anzahl der Unternehmensverkäufe erreichte mit 25 jedoch den höchsten Stand seit drei Jahren.

"In den vergangenen zwölf bis 18 Monaten ist es für Leute wie uns deutlich einfacher geworden, Geld zu bekommen", bestätigt Jan Hichert, CEO des Linux-Spezialisten Astaro. Die Investoren hätten begriffen, dass das Open-Source-Entwicklungsmodell in allen Bereichen Einzug hält. "Mittlerweile wissen wir, dass die Kunden in erster Linie ihre Probleme gelöst haben wollen - egal, unter welcher Lizenz die Software vertrieben wird."

Hans Günter Schreck, General Partner der Münchner Venture-Capital-Firma TVM, sieht ebenfalls eine "Evolution des Geschäftsmodells" - verglichen mit den Linux-Anbietern der ersten Stunde, die mit ihren Produkten und Services nur geringe Margen erzielten. In der zweiten Welle nutzten Firmen die Arbeiten der Entwicklergemeinschaft und mischten deren quelloffene Software mit proprietären Anteilen. "Das ist gewinnträchtiger - aber natürlich ein Spagat." TVM hält derzeit keine Beteiligung an Open-Source-Firmen, wäre aber grundsätzlich dazu bereit, betont Schreck.

Auch die VC-Firma Target Partners aus München war bislang bei ihrer Suche nach viel versprechenden Open-Source-Startups erfolglos. Gleichwohl freue man sich auf Unternehmen mit innovativen Konzepten, beteuert Firmengründer Kurt Müller. "Wir haben uns in den letzten Jahren viele Open-Source-Firmen angesehen, alles, was Rang und Namen hat." Die Gründe, warum ein Investment nicht zustande kam, seien unterschiedlicher Natur gewesen, weicht Müller aus. "Das heißt aber nicht, dass wir daran desinteressiert wären." Suse Linux habe bewiesen, dass man mit Open Source Geld verdienen könne. Insgesamt sei die Zahl der einschlägigen Risikokapitalzuschüsse in Deutschland aber gering: "Wir haben weniger als 20 davon gesehen", sagt der VC-Geber.

#### **Suche bleibt schwierig**

Die Frankfurter VC-Firma 3i hat in Deutschland - anders als in England und den USA - ebenfalls noch kein passendes Open-Source-Investitionsobjekt gefunden. "Wir stehen dieser Szene aber nicht ablehnend gegenüber", versichert Jörn Pelzer, Partner bei 3i. "Differenzierbarkeit und Skalierbarkeit" verlangt er von den Produkten. Sonst endeten die Anbieter als Systemintegratoren für Open-Source-Programme.

Skeptisch, was Open-Source-Konzepte anbelangt, ist dagegen Marc-Michael Braun, Investment Manager beim Hamburger VC-Unternehmen Dr. Neuhaus Techno Nord. "Die Frage ist, wonach bemisst sich der Wert, wovon lebt die Gesellschaft? Die Firmen produzieren keinen Umsatz, sondern nur Kosten." Unter den Partnern habe man die Open-Source-Begeisterung der Kapitalgeber in den USA lebhaft diskutiert, doch: "Uns ist nicht klar geworden, warum die Amerikaner das machen." (ba)