Finanzen und Finanzierung

Sponsoren, Fördergelder, Spenden, Geschäftsmodelle, Geschäftspläne

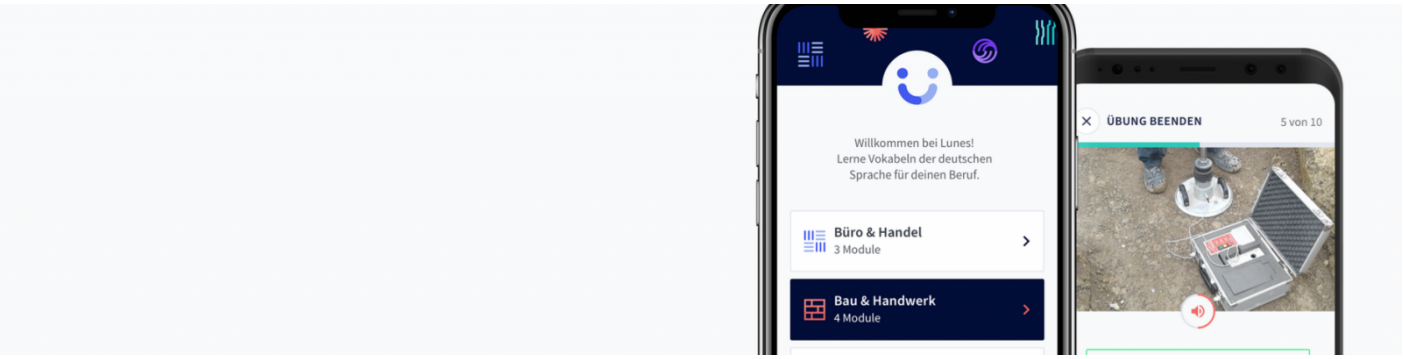
- Vom Förderprojekt zum eigenen Unternehmen: Boris Hekele von FixMyCity im Interview
- Hybride Finanzierung: Was die Lunes-App anders macht
- Open Source als Geschäftsmodell: Frank Karlitschek von Nextcloud
- Building a business on open-source applications - Raphael Michel auf der FOSS-Backstage 2022
- Recovery Cat - Health Tech Open Source Software
- Link collection finances and (sustainable) funding
- Funding is not the (only) solution: Keynote at FOSS Backstage 2022 [EN]
- Kommerzielle Lizenzierung als Geschäftsmodell - OpenSanctions
- Gründen: Was läuft bei FOSS-Projekten anders?

□□ Vom Förderprojekt zum eigenen Unternehmen: Boris Hekele von FixMyCity im Interview

Das Projekt FixMyBerlin wurde in der ersten Runde des Prototype gefördert. Mittlerweile ist daraus die Firma FixMyCity geworden. Mitgründer Boris Hekele erklärt im Interview Schritt für Schritt, wie der Weg dahin aussah.

https://www.youtube-nocookie.com/embed/ouKHvzJLvZk

□□ Hybride Finanzierung: Was die Lunes-App anders macht



Interview mit Daniel Kehne, Ehrenamtlicher Geschäftsführer der Tür an Tür - Digitalfabrik gGmbH

Lunes ist eine Open-Source-Anwendung mit der sich berufsbezogenes Fachvokabular erlernen lässt. Die Vokabeln sind bebildert, es gibt eine Vorlesefunktion und zahlreiche Übungen, um den Wortschatz zu verfestigen.

> *Euer Ziel ist es, dass die App sich selbst finanziert. Welche Aspekte müssen in einem Geschäftsplan aufgenommen werden (z. B. Personalkosten, Hosting, Material, Fahrtkosten,...) und gibt es Learnings, die ihr mit anderen teilen könnt in Bezug auf die Erstellung eines Geschäftsplans?*

Es ist wichtig, sich am Anfang Gedanken zu machen, von welchem System die Lösung Teil ist und welche Akteur:innen in diesem System unterwegs sind. Alternativ bietet sich auch eine Stakeholder-Map an also – im Idealfall visualisiert – alle Akteur:innen aufzuzeichnen, die wahlweise von der Lösung profitieren, diese nutzen, ein Interesse an der Verbreitung/keiner Verbreitung haben oder sich im gleichen Themenfeld tummeln.

Die Konzept- und Fleißarbeit ist es dann, in diesem System zu überlegen, wer welches Interesse daran haben könnte, dass es eure Lösung gibt und dass eure Lösung wächst. Miteinfließen sollte auch bereits K.O-Kriterien, wie z. B. bei uns, dass keine Nutzer:innen der vulnerablen Gruppen (d. h. bei uns Schüler:innen und Azubis mit Deutsch als Zweitsprache) mit Geld oder Daten für die Nutzung zahlen sollen. Bei anderen Projekten haben wir teils noch restriktivere Vorgaben, z. B. dass kein Geld von gewinnorientierten Unternehmen und/oder Closed-Source-Partnern angenommen wird. Umso restriktiver man die Annahmen festlegt, umso schwieriger und mehr Zeit muss in die Konzeptarbeit für ein gutes Umsatzmodell gesteckt werden.

Dabei helfen kann im nächsten/gleichen Schritt auch der Business Modell Navigator der Universität St. Gallen: ein 18-seitiges PDF mit 55 Geschäftsmodellen, die sich zum Teil mehr zum Teil weniger mit den eigenen Idealen verbinden lassen. Diese lassen sich gut kombinieren, z. B. „Open Source & Robin Hood“. Meist lassen sich über die Stakeholder-Analyse und den Blick auf den Business Modell Navigator erste Ideen für ein Umsatzmodell skizzieren.

Wir sprechen bei uns auch bewusst konservativ von Umsatzmodell und nicht von Geschäftsmodell, weil unser Ziel in keinem Fall eine Gewinnmaximierung, sondern in unseren Projekten immer nur eine Kostendeckung ist. Eigene Umsatzmodelle haben den Vorteil, dass man zu einem fairen und nachhaltigen Arbeitgeber werden kann. Unbefristete Arbeitsverträge, ein sicherer Arbeitsplatz für ein Projekt und Themen, die man liebt – all das geht fast nur, wenn die Finanzierung und die dahinterliegende Struktur möglichst sicher und breit gestreut sind Wir betiteln das als hybrides Finanzierungsmodell bzw. diversifizierte Finanzierung. Unser eigener Anspruch ist es, nach den ersten 3 Jahren alle Fixkosten (dazu zählt auch Personal) des Projekts ausschließlich aus eigenen Umsätzen zu erwirtschaften. In den ersten 3 Jahren sind wir auf Fördermittel, Spenden und Programme wie den Prototype Fund angewiesen, um den Prototypen zu schaffen und Zeit zu gewinnen, um das Umsatzmodell zu entwickeln, zu testen und zu etablieren.

Das Umsatzmodell ist dabei der Schlüssel, um die Einnahmenseite des Projekts nachhaltig aufzustellen. Ohne Umsatzmodell kann ein Projekt natürlich auch existieren, ist aber abhängig von Förderungen und Spenden. Das kann zum einen dazu führen, dass man Gelder nicht so wirkungsorientiert nutzen kann, wie es das Projekt erfordern würde, andererseits sind vor allem Fördermittel immer mit viel Bürokratie verbunden, die bei einem Umsatzmodell entfallen. Im Falle eines Umsatzmodells mit privaten Kund:innen lässt sich der nötige Papierkram (Bestellung, Rechnung) oft einfach automatisieren (gerade für IT-affinere Teams), bei nicht-privaten Kund:innen sind die Summen meist so groß, dass dort in der Regel nur einige überschaubare Rechnungen geschrieben und verschickt werden müssen.

Auf der zweiten Seite eines Geschäftsplans finden sich immer die Ausgaben. Als Open- Source-Projekt, meist aus dem Home-Office heraus, sind 90% der Kosten, zumindest bei uns, Personalkosten. Hier sollte man bei Kalkulationen von angestelltem Personal nicht vergessen, dass der Arbeitgeber zusätzlich Abgaben zu zahlen hat. Wir kalkulieren das Bruttogehalt immer mit dem Faktor 1,23, um die tatsächlichen Ausgaben zu schätzen. Für einen Vollzeitentwickler mit 3.000€ brutto Monatsgehalt (=~1980€ netto), muss der Arbeitgeber also pro Jahr 44.280€ einplanen. Durch die hohe Abgabenlast (23.760€, die beim Mitarbeitenden ankommen, 44.280€, die der Arbeitgeber zahlt), macht es aus unserer Sicht Sinn auch mal Teilzeit- oder Minijob-Konstrukte ins Auge zu fassen. Bei einem Minijob (Grenze bis 30.09.2022 bei 450€; ab 01.10.2022 bei 520€) kommen nur ca. 100€ Abgaben oben drauf. Außerdem kann der:die Arbeitnehmer:in die Einnahmen mit 2% pauschalversteuern lassen, sodass 95% des Bruttogehalts als Nettogehalt ankommen. Das ist vor allem dann sinnvoll, wenn Open-Source-Projekte nebenher entwickelt werden und man in seinem Hauptjob erst einmal auf eine 4-Tage-Woche oder 32/35 Stunden verkürzt.

Die restlichen Kosten bestehen dann meist aus Server-, Hardware- und ggf. auch Reise- oder Bürokosten. Softwarelizenzkosten fallen in wenigen Open-Source-Projekten an, weil viele auch Open-Source-Tools nutzen. Mit steigenden Einnahmen würden wir immer empfehlen, einen

gewissen Teil des Umsatzes (z. B. 1%) an die Open-Source-Projekte zu spenden, die bei einem selbst stark genutzt oder im Einsatz sind.

> *Hättet ihr ein Template für einen solchen Plan, den ihr mit anderen Open-Source-Projekten teilen könnt?*

Ein direktes Template nicht, aber den Link zum St. Gallen Business Modell Navigator: https://wackwork.de/wp-content/uploads/2017/11/St-Gallen-Business-Model-Innovation-Paper.pdf

> *Ihr habt verschiedene Finanzierungsmodelle. Auf der Webseite wird zum Einen ein Software-as-a-Service Modell angeboten. Wie habt ihr dieses konzipiert, welche Überlegungen stecken dahinter, z. B. in Bezug auf den Angebotsumfang und die Kosten?*

Wir haben zunächst Interviews mit potenziellen Kund:innen durchgeführt (also Lehrkräften), um herauszufinden, ob es bestimmte finanzielle Grenzen gibt, ab deren der „Vergabeprozess“ schwerer wird (z. B. weil die Schulleitung das absegnen muss). Wir haben dadurch herausgefunden, dass es gerade bei vierstelligen Jahresbeiträgen eigentlich immer kompliziert ist, entsprechend haben wir uns für ein Pricing entschieden, was jährlich bei 600€ landet. Einige Schulen haben auch von 700 bzw. 800€ Grenzen berichtet für zusätzliche Freigaben.

Generell können sich die Schulen – wie auch bei anderen Open-Source-Anwendungen – vom IT-Aufwand, den sie sonst im Eigenbetrieb damit hätten, „freikaufen“ und gleichzeitig das Projekt damit unterstützen. In einem Vorprojekt haben wir mal überlegt, Spendenoptionen bzw. Mitgliedschaften in einem Förderverein anzubieten, die zusätzlich zur kostenfreien Nutzung unserer Anwendung abgeschlossen werden können. Das Problem ist hier oft die interne Argumentationsproblematik. Lehrkräfte und auch kommunale Akteur:innen bekommen dafür intern oftmals nicht die Gelder, da es wie eine freiwillige und nicht notwendige Leistung wirkt und wir immer noch in einer Welt leben, in der niemand unnötig viel Geld ausgeben will. Entsprechend haben wir mit unseren SaaS-Modell einen Weg gefunden, der die Fixkosten des Open-Source-Projekts auf möglichst viele Schultern verteilt und man im Gegenzug vertraglich zugesicherte Leistungen erhält, die man zwar auch ohne Vertrag erhalten würde, sich dafür aber dann meist IT-technisch „strecken“ muss.

> *Zum Anderen schließt ihr Kooperationsverträge mit Kommunen und Organisationen z. B. aus der Integrationshilfe, die Kontakt zu eurer Zielgruppe haben. Diese Akteur*innen können sich bei der strategischen Entwicklung der App einbringen und beteiligen sich im Gegenzug an den Kosten. Was sind die Vorteile, die sich aus diesem Finanzierungsmodell für euch und die beteiligten Akteur*innen ergeben?*

Die Kooperationsverträge beziehen sich ausschließlich auf unsere andere große Open-Source-Lösung, die App Integreat. Integreat ist eine mehrsprachige Informations-App, die von Städten und Landkreisen befüllt werden kann, um migrantische Zielgruppen in ihrer Muttersprache zu informieren. Der größte Vorteil ist – neben der gesicherten Finanzierung – sicherlich die hohe Skalierbarkeit, dadurch dass wir in jeder 5. deutschen Stadt eine hauptamtliche Person sitzen haben, die mit Integreat vertraut ist und die Lösung nutzt. So können wir uns viel um „Train the Trainer“-Modelle kümmern, indem wir Webinare anbieten wie z. B. Vermarktung oder

Wirkungsmessung kommunal gut funktioniert. Meist lassen wir 1-3 Städte auch berichten bei denen wir besonders großen Erfolg in dem jeweiligen Bereich feststellen konnten. So müssen wir uns meist nur darum kümmern, den Rahmen für solche Veranstaltungen zu gestalten. Wir haben aktuell 3 ganz konkrete Beteiligungsformate, die neben Webinaren und dem persönlichen Kontakt stattfinden:

- Regionale Netzwerktreffen im Sommer, die wir physisch durchführen in jedem Bundesland mit mindestens 5 Partnerkommunen. Hier geben wir einen Einblick in die Entwicklungsplanung bis Jahresende und geben Raum für Austausch und Netzwerk bzw. landestypische Fragestellungen (oftmals Förderthemen).
- Ein bundesweites Dialogforum in digitaler Form, bei dem wir mehrere kommunale Partner den Input gestalten lassen, nachdem wir selbst ebenfalls zu Beginn einen Input in die Planungen zu den Entwicklungen des kommenden Jahres gegeben haben.
- Eine jährliche Umfrage bei allen Städten und Landkreisen, die aktuell eine Beteiligungsquote von >50% hat. Hier können Städte und Landkreise u. a. geplante Entwicklungen priorisieren und so selbst mitbestimmen auf welche Features unser Team den Fokus legt.

Das Einbinden der Städte und Landkreise in unser Integreat-Ökosystem hat außerdem den großen Vorteil, dass wir uns nahezu gar nicht um Marketing und Akquise kümmern müssen. Wir geben den Städten und Landkreisen Vorlagen für Pressemitteilungen, aber auch für digitales und analoges Marketingmaterial an die Hand. In 70% unserer Städte wurden Pressemitteilungen in den Lokalzeitungen veröffentlicht, die oftmals dazu führen, dass Nachbarlandkreise oder -Städte von Integreat erfahren und sich bei uns melden. So übernehmen die Partnerkommunen indirekt die Vertriebsarbeit von Integreat.

> *Was gibt es bei der Erstellung eines solchen Kooperationsvertrags zu beachten? Habt ihr ein Template, das ihr mit anderen teilen möchtet?*

In unseren Augen gibt es vor der Überlegung zum passenden Vertrag noch eine Mindset-Frage zu klären: Seht ihr euch als IT-Dienstleister oder nicht? Sobald ihr euch als IT-Dienstleister definiert, werden euch eure (kommunalen) Kunden früher oder später auch mit den sogenannten EVB-IT-Verträgen um die Ecke kommen in denen ihr Reaktions- und Ausfallzeiten sowie Service-Level ebenso wie viele weitere formale Punkte ausformulieren müsst. Wir halten das für Open-Source-Projekte wie unsere nicht für sinnvoll, weil viele der dortigen Punkte nur mit einer großen Professionalisierung wirklich wahrheitsgemäß und mit gutem Gewissen real eingeschätzt werden können. Entsprechend sehen wir uns von vornherein als Kooperationspartner und bieten Kooperationsverträge an. In den ersten Jahren haben wir uns auch um das Wort „Vertrag“ gedrückt und von „Servicevereinbarungen“ gesprochen. Da auch das am Ende des Tages formal ein Vertrag ist, haben wir das Wording irgendwann mal übernommen und in dem Zuge auch „Service“ durch „Kooperation“ ersetzt.

Ein Kooperationsvertrag sollte aus unserer Sicht zur so lang wie nötig sein. Es sollten Rechte- und Pflichten der beiden Kooperationspartner enthalten sein, sowie Kosten und Laufzeit, Kündigungsfristen und Haftungsbestimmungen. Wir haben oft noch eine Präambel vorgeschaltet, um nicht-vertragliche Absichtserklärungen einzubringen. Ein Beispielvertrag haben wir angehängt.

[Download über linke Seitenspalte]

> *In eurem Wiki veröffentlicht ihr zudem viele Informationen zum administrativen Überbau der App (eine GmbH). Habt ihr hierzu Erfahrungen und Best-Practice-Beispiele, was es bei der (Finanz-)Verwaltung einer Open-Source-Anwendung zu beachten gibt?*

Es schadet nie, jemanden im Team zu haben, der sich generell etwas mit Buchhaltung und den einzelnen Rechten und Pflichten verschiedener Rechtsformen auskennt. Ansonsten hilft hier auch immer ein Steuerbüro. Die Kosten sind meist nicht so utopisch hoch wie man zunächst annimmt. Die Verwaltung einer GmbH oder UG über ein Steuerbüro beispielsweise kostet zwischen 1000-2000€ pro Jahr. Hier kann die lokale IHK oder Gründungsberatung oftmals auch helfen. Eine Rechtsform zu gründen, ist dann notwendig, wenn ich genau diese vertraglichen Konstrukte wie oben eingehen möchte. Natürlich kann man auch zunächst mit einer GbR starten, wie das viele im Prototype Fund gemacht haben und diese beibehalten bis sich wiederkehrende Zahlungsflüsse eingestellt haben und die oben skizzierten Verwaltungskosten nur noch <5% des Gesamtumsatzes ausmachen würden. Eine UG zu gründen und dann später in einen GmbH umzuwandeln braucht i. d. R. kein Stammkapital und ist aus unserer Sicht sinnvoller als der Start mit einer GbR, wenn man sich schon sicher ist, dass man das ein paar Jahre nebenher macht.

Ansonsten können wir nur empfehlen, sich möglichst früh möglichst viel aufzuschreiben und zu dokumentieren – auch und vor allem die nicht-technischen Prozesse.

□□ Open Source als Geschäftsmodell: Frank Karlitschek von Nextcloud

Im Public Interest Podcast spricht Frank Karlitschek, Gründer und Geschäftsführer von Nextcloud, über Businessmodelle für Open-Source-Projekte. In diesem Podcastausschnitt könnt ihr das Interview anhören:

Hier geht es zur gesamten Podcastfolge mit dem Schwerpunkt Nachhaltigkeit von Open-Source-Projekten: https://prototypefund.de/public-interest-podcast-episode-7/.

□□ Building a business on open-source applications - Raphael Michel auf der FOSS-Backstage 2022

Raphael wurde in der zweiten Runde des Prototype Fund mit dem Projekt Pretix, einem Open-Source-Ticketshop, gefördert. Inzwischen ist Pretix eine sehr beliebte Ticketing-Lösung und wird als Software-as-a-Service angeboten.

Auf der FOSS Backstage 2022 spricht er darüber, wie er ein Geschäftsmodell aus seiner Idee gemacht hat: https://www.youtube.com/watch?v=KN5CGzgPapY

https://www.youtube.com/embed/KN5CGzgPapY

□□ Recovery Cat - Health Tech Open Source Software

Unser digitales Therapie-Follow-Up Tool für Patient:innen mit schweren psychischen Erkrankungen haben wir 2020 im Prototype Fund gestartet und danach innerhalb der Charité weiterentwickelt. Unsere Erfahrungen insbesondere zur Entwicklung eines Geschäftsmodells, Fördermöglichkeiten und Regulierung als Medizinprodukt haben wir hier beschrieben. Meldet euch gern, wenn ihr ebenfalls innerhalb des Prototype Funds eine Health-Tech-Lösung baut: alissa@recovery.cat

1. Unsere Zeit im Prototype Fund 2020

Wir waren in der Kohorte 2020 mit Recovery Cat mit dabei und haben seitdem nicht nur das Produkt weiterentwickelt, sondern auch unsere Strategie, langfristig in die Versorgung zu kommen und dafür bezahlt zu werden (was voraussichtlich Anfang 2023 der Fall sein wird - Medizinprodukte haben einen langen Weg!). Recovery Cat ist ein personalisierbares Therapie-Follow-Up für Patient:innen mit schweren psychischen Erkrankungen wie Schizophrenie, Bipolarer Störung und chronischer Depression. Das Ziel ist es, durch kontinuierliche Verlaufsdaten der Symptome, Nebenwirkungen und Medikamenteneinnahme Patient:innen besser unterstützen zu können, vor allem in den langen Zeit zwischen den Behandlungsterminen. Recovery Cat ist ein flexibles Toolkit, welches Psychiater:innen und Patient:innen gemeinsam anwenden und ihre Zusammenarbeit stärkt. Langfristig soll die ambulante Behandlung dadurch verbessert und Rehospitalisierung reduziert werden. Die App ist als progressive Web App konzipiert und schickt Daten über einen QR Code, so dass es keine zentrale Datenspeicherung gibt.

Während der Förderphase haben wir damals einen ersten Prototyp entwickelt (der damals noch etwas weniger spezifisch für den psychiatrischen Use Case war), aber auch parallel mit unseren Stakeholdern gesprochen (User, Krankenkassen, Kliniken) um herauszubekommen, wie wir Recovery Cat langfristig in die Versorgung bringen können und wie eine Anschlussfinanzierung aussehen könnte. Im Moment gibt es viel Förderung im Bereich Health Tech und ich kann jedem empfehlen, neben dem Produkt auch das Geschäftsmodell von Anfang an mitzudenken, um einen realistischen Weg in die Versorgung zu ermöglichen.

2. Post-Prototype Fund: Der Weg vom Prototypen zum Geschäftsmodell und Medizinprodukt

Während des Prototype Fund hat sich unser Team damals bereits erweitert. Zu Andreas (Entwickler) und mir (Klinische Psychologin, beruflicher Hintergrund Product Development) ist noch Jakob dazu gekommen (Psychiater an der Charité). Gemeinsam haben wir uns auf einen Accelerator der Charité (DHA, siehe unten) beworben und haben so eine Anschlussfinanzierung

bekommen. Seit Oktober 2020 bereiten wir uns auf einen Markteintritt vor. Neben der Weiterentwicklung des digitalen Tools bedeutet dies vor allem zwei Dinge.

2.1 Entwicklung eines Geschäftsmodells. Wer zahlt für Recovery Cat? Wie kommt die App zum User? Im digitalen Gesundheitsbereich gibt es drei häufig genutzte Strategien:

- **B2C:** die User zahlen direkt (z. B. Patient:innen oder Ärzt:innen). Dieses Modell funktioniert häufig eher schlecht, da vor allem in Deutschland Patient:innen gewohnt sind, dass Kassen für Leistungen zahlen. Bei Apps mit einer sehr großen (und eher gesunden) Zielgruppe im Wellness Bereich, wie z. B. Meditations-Apps, kann diese Strategie funktionieren.
- **B2B:** hier würden z. B. Kliniken oder Unternehmen (z.B. bei Employee Health Produkten) zahlen. Funktioniert dann, wenn ein monetärer Gewinn für die Zahlenden durch die digitale Lösung entsteht – z. B. wenn Arbeitsabläufe deutlich vereinfacht oder Prozesse automatisiert werden (also eher Krankenhaussoftware, weniger für die Patient:innen).
- **Rückerstattung über die Kassen:** dies scheint im Moment der beste Weg zu sein, bedeutet aber viel Aufwand, da das Produkt als Medizinprodukt klassifiziert sein muss und je nach Erstattung die Wirksamkeit klinisch nachgewiesen werden muss (viele Studien). Unterschieden werden kann hier zwischen Selektivverträgen mit einzelnen Kassen und der DiGA (Digitale Gesundheitsanwendung, neues Modell des Bfarms, um Apps besser skalieren zu können).

Es gibt noch weitere Modelle (Datenspende für die Forschung, Pharma) sowie spezielle Open-Source-Business-Modelle, z. B. eine freie Nutzung der App und Monetarisierung durch Datenspende oder Freemium-Modelle mit zusätzlich bezahlten Features oder Beratungsleistungen:

https://en.wikipedia.org/wiki/Business_models_for_open-source_software

2.2 Zertifizierung als Medizinprodukt. Ein Medizinprodukt seit ihr dann, wenn ihr Software zur Diagnose, Therapie und Monitoring von Krankheiten entwickelt. Das heißt nicht alle Health-Tech-Entwicklungen sind Medizinprodukte (z. B. Prozessoptimierung im Krankenhaus ist es i.d.R. nicht), aber es ist nicht eure eigene Entscheidung und ihr solltet es möglichst schnell klären. Wenn ihr die Kriterien für ein Medizinprodukt erfüllt, müsst ihr zertifizieren bevor ihr in den Markt geht. Das ist leider recht aufwändig und ihr braucht hierfür definitiv weiteres Funding über den Prototype Fund hinaus (ca. € 30-100 K). Guckt euch gern die Links unten dazu an.

3. Hilfreiche Links für die Entwicklung von digitalen Lösungen im Gesundheitsbereich

Inspirationen für Open Source Software im Gesundheitsbereich mit großer User Base:

https://en.wikipedia.org/wiki/Nightscout

https://en.wikipedia.org/wiki/OpenAPS

Die Entwicklung bzw. Zertifizierung von Medizinprodukten verstehen:
Der Programmierer und Mediziner Oliver Eidel hat mit **OpenRegulatory** eine Open-Source-Datenbank zusammengestellt, um es Startups zu erleichtern, den Weg zum Medizinprodukt zu

gehen. Alle Templates sind umsonst:

https://openregulatory.com/

Der **Health Innovation Hub Berlin** hat auf seinem Youtube Channel viele Aufzeichnungen von Talks zu Themen des Eintritts in das deutsche Gesundheitssystem für digitale Lösungen:

https://www.youtube.com/channel/UC7biqAPHlOdh24GcLKifUkw

Rückerstattung durch Kassen:
Die meisten Kassen arbeiten mit Startups zusammen bzw. haben Finanzierungsmöglichkeiten für die Produkte im Markt. Die TK hat z. B. ein Innovationsportal, in dem ihr online eine mögliche Zusammenarbeit beurteilen lassen könnt. Der Fragebogen, den man als Startup ausfüllt, ist auch hilfreich um zu validieren, ob eine Rückerstattungsstrategie in Frage kommen könnte (selbst, wenn man ihn am Ende nicht abschickt - guckt euch mal die Fragen an, das hilft):

https://www.tk.de/leistungserbringer/personengruppen/innovationspartner-2088352

Neben den direkten Verträgen mit Kassen können patientenzentrierte digitale Anwendungen auch über die **DiGA** erstattet werden. Damit hat man Zugang zu allen gesetzlichen Kassen bzw. Patient:innen und kann deutlich besser skalieren als über Selektivverträge. Die Zulassung ist wie oben beschrieben aber auch schwieriger:

https://diga.bfarm.de/de

Öffentliche Fördermöglichkeiten:

EIT Health von der Europäischen Union unterstützt europaweit Startups im Gesundheitsbereich, z. B. durch Mentoring und Accelerator-Programme:

https://eithealth.eu/

Acceleratoren/ Inkubatoren:
Hier sind einige Anschlussprogramme an den Prototype Fund, die helfen eine Geschäftsstrategie zu entwickeln:

Der **Digital Health Accelerator** des Berlin Institute of Health an der Charité fördert Teams der Charité (Voraussetzung ist, dass mindestens der Clinical Lead von der Charité kommt) über einen längeren Zeitraum und unterstützt auch komplexere Produkte. Wir sind derzeit durch den DHA gefördert. Bei Interesse könnt ihr versuchen, gemeinsam mit Kliniker:innen der Charité ein Team zu formen und euch zu bewerben:

https://www.bihealth.org/de/translation/innovationstreiber/innovation/digital-labs/digital-health-accelerator

Das **Spinlab** in Leipzig gilt als einer der besten Acceleratoren in Deutschland und fördert u.a. Health Tech:

https://www.spinlab.co/de/

Masschallenge ist ein globaler Accelerator, Equity free und unterstützt u.a. speziell Health Tech Unternehmen durch Mentoring, Kurse, Investorensuche. Der Zeitaufwand aber auch das Funding ist hier deutlich geringer als bei den Programmen oben.

https://masschallenge.org/

Privates Funding: Des Weiteren gibt es natürlich klassische VCs die Health Tech fördern (für Open Source sind eigentlich alle offen, mit denen wir gesprochen hatten) oder spezialisierte Health Tech oder Impact Investoren sowie Business Angels. Dafür gebt ihr Anteile ab, könnt aber relativ frei über das Geld verfügen. Wenn eure Idee größeres Business-Potential hat (großer Markt, realistische Monetarisierungsstrategie), und ihr nach dem Prototype Fund schon relativ weit seid, könnte dies ein Weg sein. Für uns war es sinnvoll, erstmal in einen Accelerator zu gehen und unsere Geschäftsstrategie auszuarbeiten und zu validieren. VCs lassen sich recht einfach recherchieren und es gibt viele Datenbanken im Netz (z.B. Crunchbase). Die Kontaktaufnahme ist über Intros bzw. ein Netzwerk am besten.

Get in touch:
Meldet euch gern, wenn ihr innerhalb des Prototype Fund an Lösungen im Gesundheitsbereich arbeitet. Ich gebe gern Feedback zum Produkt und Ideen zur Monetarisierung und Finanzierung.

Alissa Rohrbach

alissa@recovery.cat

https://www.linkedin.com/in/alissa-rohrbach/

□□ Link collection finances an
(sustainable) funding

To read, listen & watch

Funding

- Two summaries with case studies and experiences on open source funding:
  - https://opensource.guide/getting-paid/
  - https://github.com/nayafia/lemonade-stand#grants
- On finding sponsors:
  - A guide to creating a sponsorship prospectus in order to attract and retain sponsors
  - How to attract corporate sponsors for funding OSS
- On donations/donor acceptance policies:
  - Example of a donation acceptance policy
  - Tips for gift acceptance policies
- Tips on applying for grants to fund OSS by Sumana Harihareswara
- *Growing Open Source Projects with a Stable Foundation* by Martin Milchmayr
  - Specifically the section “Umbrella organizations” explains what you get from a fiscal sponsor like OpenCollective

Business models

- Linux Foundation, *From Project to Profit: Business Models for Startups Developing Open Source Software*
- Info World, *Forming a software foundation? Think again*
- Some resources around monetizing OSS:
  - *How do you monetize open source*
  - *How to monetize your open source project (and pay your developers)*
- Institut für Innovation und Technik, Wie geht's weiter nach Projektende? Ein Leitfaden für die wirtschaftliche Verwertung von Forschungsprojekten (PDF)

Sustainability

- *Sustain* has various podcasts on sustainability in open source software, i. a. open source design, documentation or climate: https://sustainoss.org/podcasts/

Methods & tools

- Various business model canvases:
  - Circulab offers the *Circular Canvas*, a business model canvas: https://circulab.academy/circular-economy-tools/circular-canvas-business-models/
  - There is also a business model canvas by CASE: https://www.case-ka.eu/wp/wp-content/uploads/2017/05/SustainableBusinessModelCanvas_highresolution.jpg
  - The business model canvas by Strategyzer: https://cdn.prod.website-files.com/64830736e7f43d491d70ef30/65d36b6f31059e94e2ff517c_A3-Business%20Model%20Canvas-2023.pdf
  - *Using Business Model Canvas to Launch a Technology Startup or Improve Established Operating Model*: https://www.altexsoft.com/blog/using-business-model-canvas-to-launch-a-technology-startup-or-improve-established-operating-model/

Financing options

The Civic Tech Field Guide provides an overview of different ways to fund projects and lists them by category: https://civictech.guide/funding/

List of funding opportunities

- Open Funding List: https://github.com/ralphtheninja/open-funding
- The list of the Stiftung Erneuerbare Freiheit: https://erneuerbare-freiheit.de/foerderung/foerderquellen/
- The list of NLNet: https://nlnet.nl/foundation/network.html
- The list of the Open Tech Fund: https://docs.opentech.fund/otf-application-guidebook/appendix-iv-alternative-sources-of-support
- The DSEE funding list: https://www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de/foerderung/aktuelle-programme/
- The German federal funding database: https://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html
- *A curated list of funding programs supporting the awesome work of Open Source maintainers*:
  - Codeberg

    - Github
- This site consists of a hand-picked selection of paid open calls, fellowships and residencies for artists, journalists, writers, researchers and technologists working in the realm of digital media, AI, and technology and society.

Fiscal hosts

Fiscal hosts can support you administratively and in the search for funding

- The Center for the Cultivation of Technology: https://techcultivation.org/
- On the border between fiscal host & crowdfunding platform:
    - Open Collective: https://opencollective.com/
    - Open Collective Europe: https://opencollective.com/europe

Crowdfunding & similar models

- Crowdfunding list for FOSS projects: https://www.oss.fund/categories/crowdfunding/
- Crowdfunding platforms:
    - Liberapay is a non-profit and very transparent: https://liberapay.com/
    - Ko-Fi: https://ko-fi.com/
    - Givebutter is a platform specifically for non-profits: https://givebutter.com/
    - Patreon: https://www.patreon.com/
    - Github Sponsors: https://github.com/sponsors
    - Every.org: https://www.every.org/
- Crowdfunding for hardware at Crowdsupply: https://www.crowdsupply.com/

Finding business partners

- Civic Match is a platform to find co-founders and collaborators: https://www.civicmatch.app/

□□ Funding is not the (only) solution: Keynote at FOSS Backstage 2022 [EN]

How does a FOSS project survive its initial wave of wild enthusiasm? How does one build something sustainable far from the traditional path of “build a proprietary tool, gather user data, sell everything”? How do we prevent our small FOSS projects from dying out, replaced by overly powerful tech giants and start ups with no regard for their users?

At Prototype Fund we fund this initial phase where a person or a small team comes up with a great idea and spends a few months figuring out how to bring it to life. And we see that the hardest part is rarely the initial building time: Keeping a project alive in the long run is the real challenge. While we (obviously) believe that a diverse range of funders is key for a healthy FOSS ecosystem, we see over and over again how great projects focus on this path only, struggle to survive on funding and slowly give up.

Funding can be a valid model for specific projects, but it can’t be the only solution to survive. With this talk we would like to encourage the FOSS community to look into different options. Based on experiences mady by various projects who were initially funded by the Prototype Fund, we’ll give an overview of what can work, what definitely doesn’t, and where to look for inspiring examples.

Marie and Patricia, co-directors of Prototype Fund, spoke about the topic in their keynote at FOSS Backstage 2022: https://pretalx.com/foss-backstage-2022/talk/9Q99L9/.

And these are the slides: https://pretalx.com/media/foss-backstage-2022/submissions/9Q99L9/resources/FOSSBackstage_KzjinTF.pdf.

□□ Kommerzielle Lizenzierung als Geschäftsmodell - OpenSanctions

Friedrich wurde mit OpenSanctions im Prototype Fund gefördert. Nachdem die Idee viel Zuspruch von kommerziellen Nutzern erhielt, hat er sich dazu entschieden, für diese Nutzer eine separate Lizenz einzuführen – und das mit großem Erfolg: Mittlerweile arbeitet ein fünfköpfiges Team an OpenSanctions. Was Friedrich auf dem Weg erlebt und gelernt hat, hat er in diesem Beitrag zusammengefasst.

Was ist OpenSanctions?

OpenSanctions ist eine Datenbank, die Informationen über Personen und Firmen sammelt, die Ziel von internationalen Handels-, Reise- oder Militärsanktionen sind. Solche Daten haben sich während meiner Arbeit im Nonprofit-Investigativjournalismus als wertvolle Ressource herausgestellt, etwa bei der Suche nach journalistisch relevanten Zusammenhängen in großen Datenleaks. Mittlerweile sammelt OpenSanctions auch noch eine Vielzahl anderer Informationen: Politische Machthaber, Betrugsfälle in Vergabeverfahren, Firmeneigentümer etc. Das Ziel ist, eine Datenbank aller Figuren zu errichten, die häufig in Korruptionsskandale verwickelt sind.

Das GitHub-Repository für OpenSanctions - und eine ganz einfache Webseite - gab es bereits seit 2015. Doch der Code erzeugte nur sehr einfache Datenprofile und viele der Import-Skripte für einzelne Quellen waren immer wieder defekt. Auffällig schon damals: Jedes Mal, wenn ein Skript kaputt ging, bekam ich als Maintainer E-Mails von wütenden Nutzern des Datensatzes: Startups, Investmentfonds etc.

Das Geschäftsmodell

Immer mehr Firmen sind gesetzlich dazu angehalten, eine Sanktionsprüfung ihrer eigenen Kunden - und von deren Geschäftspartnern - durchzuführen. Während das Thema früher hauptsächlich Banken betraf, sind mittlerweile auch Immobilienmakler*innen, Rechtsanwält*innen, die Glücksspielindustrie, Krypto-Währungen und -Tools und viele andere Branchen betroffen. Dazu kommen die schier unzählbaren Fintech-Startups, die Payment-, Identity- und andere Produkte entwickeln.

Während des Prototype-Fund-Förderzeitraums habe ich zunächst die Webseite und Datenstruktur von OpenSanctions neu gelaunched. Sowohl im Projekt-Repository wie auch auf der Webseite stand

prominent der Hinweis: “Wenn sich ein paar Sponsoren für das Projekt finden, dann könnte OpenSanctions als Ressource langfristig auch für kommerzielle Nutzer von Wert sein.” Sehr schwammig. Insgesamt konnte ich so drei oder vier Sponsoren gewinnen, die mit 5 bis 50 € pro Monat zur Nachhaltigkeit des Projekts beitragen wollten.

Je mehr ich mit potentiellen Nutzer*innen der Datenbank gesprochen habe, desto mehr wurde mir allerdings deutlich: Sponsoring ist das falsche Modell. Firmen, die ein Sanktions-Screening implementieren müssen, wollen einen handfesten Dienstleistungsvertrag, der ihnen die Lieferung der notwendigen Daten garantiert - nicht ein unverbindliches Sponsoring ohne klare Gegenleistung. Das Sponsoring-Modell war einfach zu sehr aus der Sicht eines Open Source-Entwicklers gedacht, nicht aus der Sicht meiner Kund*innen: Diese müssen nämlich intern begründen, warum sie einen wichtigen Sicherheitsprozess ihrer Firma auf OpenSanctions aufbauen.

Im Dezember 2021 (auf halbem Weg der Förderung) habe ich daraufhin einen Vertrag eingeführt. Werkzeug dafür ist die CC-BY-NC-Lizenz: Die auf OpenSanctions.org bereitgestellten Daten waren ab sofort so lizenziert, dass für eine kommerzielle Nutzung eine separate Lizenz notwendig wurde. Damit war folgendes erreicht: 1. Journalist*innen, Forscher*innen und Aktivist*innen können weiter ohne Hürden auf das Material zugreifen, 2. Kommerzielle Nutzer*innen können die Daten im Ganzen erproben, bevor sie uns kontaktieren, um einen Lizenzvertrag zu schließen, und 3.: Jede*r kann weiterhin von GitHub den (MIT-lizenzierten) Quellcode des Projektes installieren und sich einen eigenen Datensatz bauen, der nicht unter die CC-BY-NC-Lizenz fällt. Wir verkaufen also die Dienstleistung, unseren eigenen, freien Code für unsere Kund*innen auszuführen und die notwendige Qualitätskontrolle durchzuführen.

Neben der neuen Lizenz hatte ich auch noch eine Datensuche bereitgestellt. Die Datensuche erlaubt es nun allen Nutzer*innen der Webseite, in den Daten zu suchen und einzelne Profile zu lesen.
Das neue Modell funktionierte erstaunlich gut: Einen Monat später hatten wir die ersten zehn Anfragen, und nach sechs Wochen waren die ersten Verträge geschlossen. Erst da wurde mir bewusst, dass ich ein neues Problem geschaffen habe: Ich konnte nie wieder Urlaub machen. Der war nämlich im Vertrag nicht wirklich vorgesehen - die Kunden wollen ihre Daten natürlich jeden Tag aktualisiert wissen. Bis dahin war ich davon ausgegangen, mir mit OpenSanctions höchstens ein Zubrot zu verdienen – mit etwas Glück genug für die Miete.

Auf einmal war ich mit einer ganz neuen Rechnung konfrontiert: Statt 2.000 € im Monat für mich selbst eintreiben zu wollen, musste ich auf einmal einen Businessplan bauen, der ein Team finanzieren würde. Als ehemaliger NGO-Worker war mir gleichzeitig vollkommen unklar, wie viel Geld ich für unsere Dienstleistung verlangen könnte (unsere Preise sind im ersten Betriebsjahr um das Zehnfache gestiegen).

Die Umwandlungsfalle

Bis etwa Mai/Juni 2022 (also ein paar Monate nach dem Förderzeitraum) war klar: OpenSanctions geht weiter, als Unternehmen. Die ersten Verträge mit unseren Kunden hatte ich allerdings als selbstständiger Einzelunternehmer abgeschlossen, weil das die erforderliche Rechtsform im Prototype Fund ist. Viele potentielle Kunden wollten jedoch nur Verträge mit anderen

Kapitalgesellschaften machen. Gleichzeitig wollte ich möglichst bald der persönlichen Haftung für das Projekt entkommen - Oligarchen-Profile im Internet zu publizieren erzeugt naturgemäß viel Anwaltspost.

Ein Besuch bei der Steuerberaterin machte dann deutlich: Das wird kompliziert. Denn weil OpenSanctions bereits als Betrieb aktiv war, konnte ich nicht einfach eine neue Firma gründen. Stattdessen musste ich den bestehenden Betrieb in eine GmbH umwandeln. Dafür musste ich mich zunächst selbst als Kaufmann ins Handelsregister eintragen, eine Jahresbilanz anfertigen und schließlich eine neue Gesellschaft ausgründen. Die anwaltliche und steuerliche Beratung für den ganzen Trick hat ca. 7.000 € und acht Monate gekostet. Deshalb der Tipp an alle Projekte mit kommerziellem Potential: Geht früh auf firma.de und klickt euch eine UG, um diese Falle zu vermeiden.

Andere Lessons learned

· Wir verkaufen eine B2B-Diensleistung. Die meisten Verkaufsprozesse dauern bei so etwas ca. 3 bis 6 Monate. Das ist normal, aber natürlich eine Herausforderung, wenn man keine externe Finanzierung hat.
· Deutsche Neobanken (z. B. Solaris) sind nicht so groß darin, Geld aus dem Ausland anzunehmen. Stripe und Konsorten sind da echt hilfreich.
· Macht mit allen euren Mitstreiter*innen so früh wie möglich schriftliche Verträge. Gerade mit euren Freund*innen, die irgendwie im Projekt drin hängen. Sonst wird der Wandel von “Open-Source-Community” zu “Das ist jetzt ne Firma” super schmerzhaft.
· Eine Firma auszugründen dauert wohl so etwa 3 Jahre, nicht viel weniger. Seid euch sicher, dass ihr diese Zeit in das Problem und das Projekt investieren wollt.
· In vielen Firmen gibt es Open-Source-Fans, die euch helfen wollen.
· Ein einfaches Logo und ein passables Design-Theme gibt es bei Fiverrr für 100 €, lohnt sich.

Friedrich ist Open-Source-Softwareentwickler und erstellt Datenbanken im öffentlichen Interesse. Er ist der Gründer von OpenSanctions.

Hier geht es zu OpenSanctions: https://www.opensanctions.org.

□□ Gründen: Was läuft bei FOSS-Projekten anders?

reie und Open-Source-Software (FOSS) wird nicht selten aus persönlichen Interessen und für den eigenen Bedarf entwickelt. Dabei entstehen innovative Lösungen, die für viele Personen einen Nutzen bringen können. Damit kleine FOSS-Projekte nachhaltig für andere nutzbar werden können, reichen oft ehrenamtliches Engagement und zufällig gewachsene Strukturen nicht aus. Geld einzunehmen, wird dann wichtiger (wie die 6. Staffel des Public Interest Podcast beleuchtet hat) und das Gründen einer Organisation, die das FOSS-Projekt betreut und Einnahmen verwaltet, ergibt oft Sinn. Was aber läuft bei FOSS-Projekten anders als bei solchen, hinter denen proprietäre Software steht?

Kommerzielle Softwareprojekte

Während Open-Source-Lizenzen den Verkauf von Nutzungsrechten ausschließen, eignen sich andere verbreitete Finanzierungsmodelle und etablierte Organisationsformen für proprietäre Software auch für FOSS-Projekte.

Finanzierungsmodelle

Zu den Finanzierungsmodellen, die sowohl für proprietäre Software als auch für FOSS in Frage kommen, gehören die Cloud-basierte Bereitstellung von Anwendungen (Software as a Service bzw. SaaS) und andere Dienstleistungen rund um Softwareanwendungen, wie z. B. Beratung zu deren Einführung, individuelle Anpassungen, und Wartung. Unter den beim Prototype Fund entwickelten Projekten wird beispielsweise die Kollaborationssoftware Stackspin heute vom Hostinganbieter Greenhost als Software as a Service anbietet. Zur Finanzierungsstrategie der FixMyCity GmbH, die aus dem Prototype-Fund-Projekts FixMyBerlin hervorgegangen ist, gehören Dienstleistungen wie die maßgeschneiderte Softwareentwicklung für Städte und Kommunen.

Im Gegensatz zu Unternehmen und anderen Organisationen sind individuelle Endanwender*innen häufig nicht bereit oder in der Lage, für SaaS und andere Dienstleistungen zu zahlen. Software für Endanwender*innen kann stattdessen über den Verkauf von Nutzendendaten oder die Einbindung von Werbung finanziert werden. Das widerspricht den idealistischen Prinzipien vieler unabhängiger Entwickler*innen und Nutzenden von FOSS und Förderprojekte des Prototype Fund haben sich bisher nicht für diesen Weg entschieden. Durch die verbreite FOSS-Definition der OSI selbst ist er allerdings nicht ausgeschlossen. Ein Beispiel für ein FOSS-Projekt, das dieses Finanzierungsmodell gewählt hat, ist der Firefox Browser. Die Mozilla Corporation finanziert dessen Entwicklung und Maintenance sowohl durch die standardmäßige Einbindung von Google als Suchmaschine als auch

das Sammeln von Daten für die Werbeindustrie.

Um proprietäre Software kommerziell zu vertreiben, spielt der Verkauf von Nutzungslizenzen nach wie vor eine entscheidende Rolle. Ein beliebter Weg ist deshalb, ansonsten frei und offen zur Verfügung gestellte Software in Teilen unter proprietärer Lizenz zu veröffentlichen. Dazu wird die freie Nutzung der Software beispielsweise auf bestimmte Nutzende oder Nutzungszwecke wie nicht-kommerzielle Zwecke beschränkt, sogenanntes Dual Licensing. Ein zweiter Ansatz ist das Open-Core- bzw. Freemium-Modell, bei dem zusätzlich zu einer Basisversion unter Open-Source-Lizenz weitere Funktionen gegen Zahlung einer Lizenzgebühr angeboten werden. Für Softwarekomponenten, die beim Prototype Fund entwickelt werden, sind Dual Licensing und Open Core nicht möglich, weil sie vollständig unter einer Open-Source-Lizenz veröffentlicht werden müssen. Für deren Weiterentwicklung gilt das jedoch nicht. Die auf einem beim Förderprojekt des Prototype Fund aufbauende Ticketing-Software pretix wird mittlerweile von der rami.io GmbH über Dual Licensing angeboten und nur für die gewerbliche Nutzung fällt eine Lizenzgebühr an.

Initiale Finanzierung

Da für proprietäre Software mehr kommerzielle Finanzierungsmodelle offenstehen, stehen am Beginn des Entwicklungsprozesses für sie private Investitionen leichter zur Verfügung als für FOSS-Projekte. Auch für Open Source Startups gibt es Venture Capital Funding. Allerdings ist es auf Gewinne aus Open-Core-Modellen ausgerichtet, die von vielen FOSS-Entwickler*innen abgelehnt werden.

Organisationsformen

Wenn Software langfristig mit einer Gewinnabsicht entwickelt und vertrieben wird, muss ein Unternehmen gegründet werden. In Bezug auf die verschiedenen Gesellschaftsformen, die dafür möglich sind, bestehen keine Unterschiede zwischen proprietärer Software und FOSS. Entscheidend für die Auswahl sind stattdessen Faktoren wie die Anzahl der Gründer*innen, Haftungsfragen oder die Art und Höhe der Startfinanzierung.

Ein Faktor, der FOSS-Unternehmen von anderen unterscheidet, ist, dass sie sich entscheiden müssen, inwiefern sie eine Community um ihr Projekt aufbauen und wie sie diese in ihr Projekt einbinden wollen. Während bei allen FOSS-Projekten gewisse Unterschiede zwischen dem Kernteam und der weiteren Community bestehen, können bei kommerziellen FOSS-Unternehmen leicht größere Machtungleichgewichte und Interessenunterschiede auftreten. Governance-Mechanismen, die Rollen und Entscheidungsprozesse im Projekt festlegen, helfen dabei, zwischen verschiedenen Perspektiven zu vermitteln. Um Lizenzkonformität gewährleisten zu können und um Software rechtssicher vertreiben zu können, kann es für Projektleitungsteams außerdem sinnvoll sein, ein Contributor License Agreement oder Developers Certificate of Origin von Beitragenden anzufordern. Darin sind die lizenz- und urheberrechtlichen Bedingungen vereinbart, unter denen Beiträge zum Projekt geleistet werden.

Softwareprojekte ohne Gewinnorientierung

Soll ein FOSS-Projekt ohne Gewinnorientierung entwickelt werden, so kommen grundsätzlich dieselben Finanzierungsmodelle und Organisationsformen in Frage wie für proprietäre Softwareprojekte. Allerdings kann die Veröffentlichung der Software unter einer Open-Source-Lizenz zeigen, dass die Entwicklungsergebnisse der Allgemeinheit zugutekommen und langfristig verfügbar bleiben, und auf diese Weise mögliche Geldgebende überzeugen.

Finanzierungsmodelle

Wichtige Einnahmequellen für Softwareprojekte ohne Gewinnorientierung sind einerseits frei verwendbare Spenden, Sponsoring oder Mitgliedsbeiträge und andererseits Crowdfunding oder Förderung für einen bestimmten Zweck. Insbesondere Spenden, Sponsoring und Mitgliedsbeiträge sind als Finanzierungsmodelle dann erfolgreich, wenn ein Projekt öffentlichkeitswirksam zeigen kann, dass es erfolgreich ein gesellschaftliches Ziel verfolgt, das andere unterstützen wollen. Durch Spenden und Sponsoring finanziert sich beispielsweise das Soziale Netzwerk Mastodon, für das Teilkomponenten mit Förderung durch den Prototype Fund entwickelt wurden. Als unabhängige Open-Source-Alternative zu anderen Sozialen Netzwerken konnte sich Mastodon besonders nach dem Twitter-Verkauf 2022 positionieren und neue Spender*innen hinzugewinnen. Oft kommen durch Spenden, Sponsoring oder Mitgliedsbeiträge kleinere Geldbeträge zusammen. Einnahmen durch Mitgliedsbeiträge und Spenden in geringerem Umfang erzielt beispielsweise der Verein Datenanfragen.de, der sich für die Durchsetzung individueller Datenschutzrechte einsetzt und für den beim Prototype Fund eine App und zurzeit ein Add-on entwickelt wurde bzw. wird.

Auch für System- und Entwicklungssoftware, die für Endanwender*innen weniger sichtbar ist, können Spenden, Sponsoring und Mitgliedsbeiträge ein wirksames Finanzierungsmodell sein – allerdings in der Regel nur dann, wenn es sich um FOSS handelt und das Projekt eine gewisse Größe und Verbreitung erreicht hat. Mögliche Geldgeber*innen sind dann vor allem Tech-Unternehmen und Entwickler*innen, die die System- und Entwicklungssoftware selbst nutzen oder weiterentwickeln. Neben direkter finanzieller Unterstützung bestehen Spenden von Unternehmen teils auch darin, dass sie Mitarbeitende für die Arbeit an FOSS-Projekten freistellen. Für einige der größten FOSS-Projekte sind Unternehmen die wichtigsten Geldgeber. Ein Beispiel sind die Projekte der Linux Foundation, die von einer Vielzahl an Unternehmen, darunter Google, Meta, Microsoft und Amazon Web Services, finanziert wird.

Eine weitere wichtige Finanzierungsquelle für Softwareprojekte ohne Gewinnorientierung sind Förderprogramme aus öffentlichen Mitteln und von Stiftungen. Durch sie lassen sich Teilprojekte finanzieren. Viele Förderprogramme finanzieren auch proprietäre Software, andere beziehen die Veröffentlichung unter Open-Source-Lizenz positiv in ihre Auswahlentscheidung ein oder machen das sogar zur Bedingung. Ausschließlich FOSS finanzieren mit öffentlichen Geldern beispielsweise die Förderprogramme der nlnet Foundation, des Open Technology Fund und der Sovereign Tech

Agency.

Initiale Finanzierung

Für die initiale Finanzierung eignen sich sowohl für proprietäre Software als auch für FOSS in erster Linie Crowdfunding und Förderprogramme. Ein gewisser Anteil an Arbeit wird aber auch durch freiwillige Arbeit zu leisten sein. Freiwillige und Fördergelder können durch den offenen Entwicklungsprozess und die freie Verfügbarkeit der Projektergebnisse für neue FOSS-Projekte unter Umständen leichter gewonnen werden.

Organisationsformen

Eine Organisation zu gründen, ist zwar nicht für alle der genannten Finanzierungsmodelle für Softwareprojekte ohne Gewinnorientierung zwingend erforderlich, in der Regel ist es aber dennoch sinnvoll, um Gelder transparent einnehmen und verwalten zu können. Welche Organisationsform für das jeweilige Projekt die richtige ist, hängt von Faktoren wie der Anzahl der beteiligten Personen und dem verfügbaren Vermögen bei der Gründung ab und unterscheidet sich für proprietäre Software und FOSS nicht. Damit Spenden und Mitgliedsbeiträge steuerlich absetzbar sind, ist es für Organisationen, die Softwareprojekte ohne Gewinnorientierung betreuen von Vorteil, wenn sie gemeinnützig sind. Bisher ist die Entwicklung und Pflege von FOSS nicht explizit als gemeinnütziger Zweck anerkannt und es ist von der Auslegung des zuständigen Finanzamts abhängig, ob es eine Organisationen als gemeinnützig anerkennt, die Software – proprietär oder open source – ohne Gewinnorientierung bereitstellt. Eine Alternative zur Gründung einer eigenen Organisation bieten Fiscal Hosts, die sich in den vergangenen Jahren besonders für FOSS-Projekte etabliert haben. Sie bieten an, administrative Aufgaben wie die Verwaltung von Spendengeldern zu übernehmen und können, sofern sie selbst gemeinnützig sind, die damit verbundenen steuerlichen Vorteile an die gehosteten Projekte übertragen. Die Plattform Open Parliament TV, für die ein Annotations-Tool und eine Einbindung von Wikidata mit Förderung durch den Prototype Fund umgesetzt wurden, nutzt dieses Modell und ist beim Fiscal Host Center for the Cultivation of Technology angesiedelt.

Wie auch bei FOSS-Unternehmen ist eine Besonderheit bei FOSS-Organisationen ohne Gewinnorientierung, dass das Kernteam, das für die Organisation arbeitet, und die ehrenamtlichen Community gemeinsame Governance-Prozesse finden muss. Zusätzliche Herausforderungen können entstehen, wenn eine große Zahl an Entwickler*innen von Unternehmen für die Mitarbeit bezahlt wird, die auf diese Weise mehr Kapazitäten haben als andere Entwickler*innen und so das Projekt dominieren könnten.

Fazit

Gründungen, hinter denen proprietäre Software steht, und Gründungen, die auf FOSS aufbauen, haben zunächst einmal einige Gemeinsamkeiten: Viele der Finanzierungsmodelle und Unternehmens- bzw. Organisationsformen kommen grundsätzlich für beide in Betracht. Es bestehen allerdings auch Unterschiede. Dazu gehört, dass eine kommerzielle Finanzierung für

FOSS sowohl zu Beginn als auch langfristig nach wie vor schwieriger ist als für proprietäre Software. Bei Einnahmequellen für nicht-kommerzielle Software hat FOSS gegenüber proprietärer Software einen leichten Vorteil. Gerade die initiale Finanzierung durch Förderung geht allerdings häufig auch an proprietäre Software. Eine wichtige Besonderheit von Gründungen mit FOSS ist außerdem, dass sie schon früh und in größerem Umfang als Gründungen mit proprietärer Software Organisationsentwicklung betreiben müssen, die nicht nur das Kernteam, sondern auch die weitere Entwickler*innen-Community einbezieht und das Projekt rechtlich absichert.