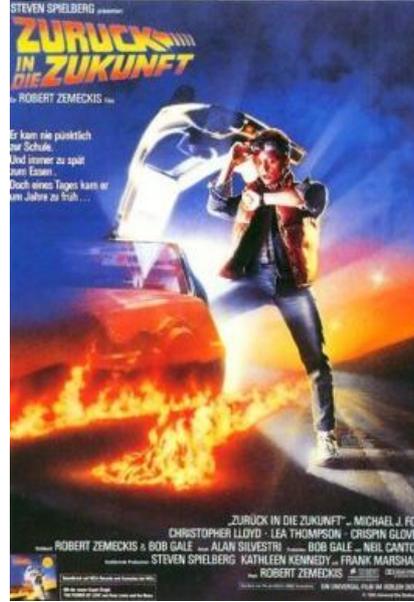


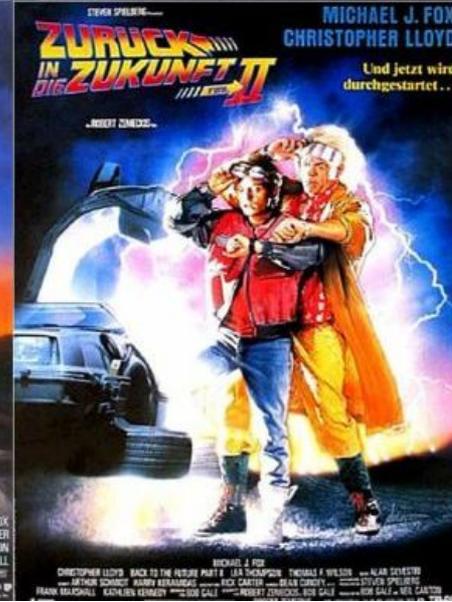
Elemente eines Geschäftsmodells für etablierte wissenschaftliche Software

Hanna Hedeland Hamburger Zentrum für Sprachkorpora
Thomas Schmidt Archiv für Gesprochenes Deutsch am IDS Mannheim
Kai Wörner Geisteswissenschaftliche Infrastruktur für Nachhaltigkeit (gwin)

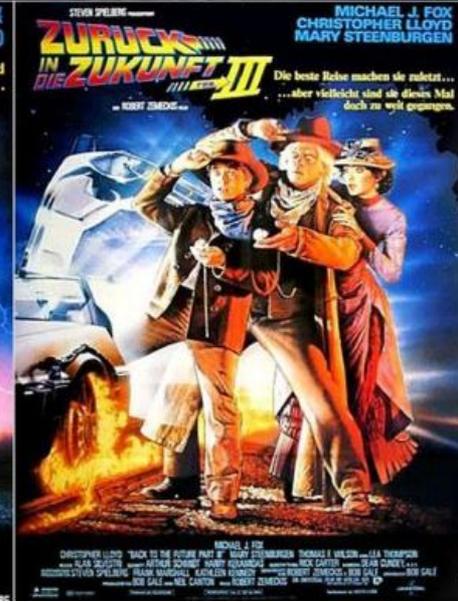
Gliederung



FORGE 2015:
Überlegungen



FORGE 2016:
Elemente



FORGE 20xx:
Das Modell

1. Rekapitulation: Vorüberlegungen (FORGE 2015)
2. Elemente eines Geschäftsmodells
3. Fallbeispiele

1. Rekapitulation, Vorüberlegungen

- EXMARaLDA – Tools zur Arbeit mit Korpora gesprochener Sprache
- Etabliert, viele Nutzer, zahlreiche Ressourcen, viele Support-Anfragen, gute Praxis
- Entwicklungsgeschichte
 - 2000-2011 im INF-Projekt des SFB Mehrsprachigkeit (bis zu 2,0 VZÄ)
 - Danach unübersichtlicher (am HZSK in CLARIN-D und LIS; am IDS für die AGD), weniger (0,x VZÄ) und selektiv (einzelne Schnittstellen/Funktionen)
- Aktuell nicht mehr ausreichend Kapazitäten für Maintenance, Weiterentwicklung und Dokumentation → Abandonware?

1. Das ideale Geschäftsmodell...

- ... lässt eine kostenlose, quelloffene Distribution der Software zu,
- ... erlaubt Entscheidungen zur Weiterentwicklung nach Kriterien der beteiligten wissenschaftlichen Communities,
- ... lässt einer Leitung ausreichend Raum für kurz-, mittel- und langfristige Planungen,
- ... generiert finanzielle Mittel bedarfsgerecht,
- ... generiert anteilig finanzielle Mittel für eine „Grundfinanzierung“ (insbesondere für Instandhaltungsarbeiten),
- ... erlaubt, Software-Entwickler als solche zu bezahlen, und
- ... erlaubt, Support-Mitarbeiter als solche zu bezahlen.

2. Elemente eines Geschäftsmodells

- Welche konkrete **Leistungen** können angeboten werden?
- Welche **Zielgruppen** sind an den Leistungen interessiert?
- Wer kann auf welche Art die **Leistungen erbringen**?
- Welche **Modelle für die Bezahlung** eignen sich jeweils?
- Wie können **Kosten modelliert** werden?

Welche **Rechtsformen** und **Verrechnungsmodi** wären geeignet?

2. Leistungen

- Wissenstransfer:
 - Beratung zur Einsatz der Software für ein konkretes Szenario
 - Schulungen und projektspezifische Workshops
 - Nutzersupport
- Software-Entwicklung:
 - Import- / Exportfilter (Legacy Data, komplexe Workflows)
 - Unterstützung spezifischer Annotationsszenarien
 - Unterstützung spezifischer Analyseverfahren
- „Periphere“ Leistungen (nur indirekt auf die Software bezogen)
 - Datenkuration
 - Korpuserstellung
 - Korpusanalyse

2. Zielgruppen

- In aller Regel „Akademiker“
 - über ihre jeweilige Heimatinstitution / Drittmittelprojekte
 - als Privatpersonen (Studierende, Promovierende)
 - in der Form von Institutionen
- Verwendungszweck bisher ausschließlich wissenschaftliche Forschung und Lehre
- Überwiegend Anfragen aus Deutschland, aber auch EU-Ausland, bislang nicht darüber hinaus
- Nur vereinzelt außerhalb der akademischen Community

2. Modellierung der Kosten

- Kostendeckende Preise unter Berücksichtigung des Overheads
 - Organisation, Fixkosten, Software-Maintenance...
- Von der Rechtsform abhängig
 - möglichst konkurrenzfähig vs. Vollkosten?
- Bisher bei privaten Werkverträgen angesetzt
 - Software-Entwicklung: 50-80 EURO/Stunde
 - Schulungen: 500 EURO eintägig / 800 EURO zweitägig zzgl. Reisekosten
- Überlegungen zu Beratungs- und Supportangeboten
 - Geeignete Mischkalkulation aus Stundensätzen für Experten (wiss. Mit. bis E15) und für Base-Level-Support-Mitarbeiter (stud./wiss. HK)
 - zzgl. Overhead-Kosten

2. Rechtsformen und Verrechnungsmodi

- Ohne Rechtsform, über private Werkverträge
 - als Nebentätigkeit der Auftragnehmer
 - einfache Umsetzung, bringt allerdings keine langfristige Perspektive
- Über eine Transfergesellschaft (GmbH)
 - als Erfüllungsgehilfe, nicht als Auftragnehmer
 - zusätzlich 11% Overhead, zwingend USt, keine sichtbare “Marke”

2. Rechtsformen und Verrechnungsmodi

- Im Rahmen eines zuständigen universitären Datenzentrums
 - auf öffentlicher Rechtsgrundlage
 - bisherige steuerliche Vorteile entfallen künftig, als Nachteil umfangreiche Einschränkungen
- Mit eigener Rechtsform
 - als Verein, UG, GmbH...
 - erfordert Gründung, bringt jeweils verschiedene Möglichkeiten und Einschränkungen

3. Fallbeispiel: Schulungen / Workshops

Im Rahmen der Aufgaben der Datenzentren

- intern („ohne Kosten“) – Hamburg (3-mal) und Mannheim (4-mal)
- kompakt im Rahmen von Seminaren – Hamburg 10-mal
- extern (nur Reisekosten) – 2 x im EU-Ausland, 1 x in D – Kooperationspartner

Als Nebentätigkeit – mit Honorar (Abrechnung als Privatperson)

- 3 x in D – Auftraggeber jeweils ein Institut

Als kostenpflichtige Leistung über eine Transfergesellschaft

- 1 x in D – Auftraggeber ein Institut

3. Fallbeispiel: Software-Entwicklung

2 x Erweiterung Annotations-/Analysemethoden

- Auftraggeber jeweils Forschungsprojekt in D
- Verrechnungsmodus: privater Werkvertrag/Nebentätigkeit

1 x Importfilter, (Datenkuration)

- Auftraggeber: Forschungsprojekt in D
- Verrechnungsmodus: privater Werkvertrag/Nebentätigkeit

2 x Erweiterung Visualisierungs- / Annotationsmethoden

- Auftraggeber: (eigenes) Forschungsprojekt
- Verrechnungsmodus: Auftrag an externe Firma

3. Fallbeispiel: Datenkuration

2 x Legacy Data Conversion + komplexe manuelle Annotation

Auftraggeber: (eigenes) Forschungsprojekt

Verrechnungsmodus: private Werkverträge

1 x komplexe automatische Annotation

Auftraggeber: Forschungsprojekt im EU-Ausland

Verrechnungsmodus: privater Werkvertrag/Nebentätigkeit

3. Fallbeispiel: Projektunterstützung

- Drei Projektanträge deutscher Universitäten
- Bei Antragstellung Anfragen zur Unterstützung beim Forschungsdatenmanagement
 - **Beratung**,
 - Organisation von **Schulungen**,
 - **Nutzersupport**,
 - ggf. (Konzeption von) **Software-Entwicklung**,
 - **Datenkuration** (für Datenübernahme und Publikation)
- Kosten geschätzt, Sach- oder Personalmittel im Antrag aufgeführt
- Noch keine Entscheidung, Verrechnungsmodi offen

3. Fallbeispiel: Projektunterstützung

- EU-Projekt (Spanien, Polen, Deutschland)
- Anfrage zu Software-Support / Schulung / Datenkuration / Datenhosting bereits während der Antragstellung
- Aufgrund der Budget-Vorgaben keine Möglichkeit als Auftragnehmer zu funktionieren
- Zuwendungsempfänger als Teilprojekt, Budget entsprechend geplant
- Ergebnis: Großteil der Leistungen als „A – Staff“ verbucht, außerdem „B – Travel“ und „E – Other direct costs“ (per diem)

Was haben wir gelernt?

Elemente des Geschäftsmodells:

- **Zielgruppen** adäquat definiert
- Institution als Zielgruppe noch nicht in Erscheinung getreten

- **Leistungsspektrum** passt zu tatsächlichen Anfragen
- noch keine Einnahmen für Beratungs- und Support-**Leistungen**
- „Periphere“ **Leistungen** spielen eine nicht-periphere Rolle
- Leistungen oft als “Paket” angefragt

Was haben wir gelernt?

Elemente des Geschäftsmodells:

- **Verrechnungsmodus** richtet sich nach Auftraggeber
- Typischer **Verrechnungsmodus** in der Praxis: Werkvertrag
- Voraussetzungen für / Auflagen durch **öffentliche Rechtsgrundlage** problematisch

- **Kostenmodellierung** praxistauglich (in erster Annäherung)
- „Jahres-Umsatz“ *aller* Leistungsbereiche ergibt etwa 0,5 VZÄ

Ausblick / Offene Fragen

Rechtsform / Verrechnungsmodi

- Werkverträge erlauben keine Gesamtplanung
- Öffentliche Rechtsgrundlage kaum zukunftsfähig
- Kostenmodellierung für Transfergesellschaft zu knapp (Overhead!)
- “Beim letzten Mal wussten wir nicht, wie es geht, jetzt wissen wir, wie es nicht geht”

Ausblick / Offene Fragen

Leistungen / Kostenmodellierung

- Leistungen und Kosten transparent machen (nicht nur auf Anfrage)
- Wie finden wir Leistungserbringer?

Oder doch “Kommerzialisierung”?