

# **Public-Private-Partnership und freie Software am Beispiel OpenLayers mobile**

Andreas Hocevar  
ahocevar@opengeo.org

Freie Software?

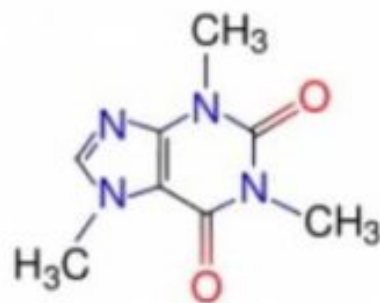
Ist doch gratis, wozu Public-Private-  
Partnership?

frei ≠ gratis

Wie entsteht freie Software?

# G-GEEK HAPPENS

GEEKS ARE AN  
EVOLUTIONARY MIRACLE.  
THEY CAN DIRECTLY  
CONVERT CAFFEINE  
INTO SOFTWARE!!!



# OpenLayers

Entwicklung:



plus  
hunderte  
Contributors

Sponsoren:



plus Code-Sprint Sponsoren, plus Spenden

# Im Vergleich dazu ArcGIS

Entwicklung:



**esri**

Sponsoren:

Alle Lizenznehmer

Also warum Public-Private-Partnership?

# Exkurs: Ökonomie der Softwareentwicklung

Lese-Empfehlung:

<http://cameronshorter.blogspot.com/2010/06/governments-dont-know-how-to-buy-free.html>

<http://cameronshorter.blogspot.com/2008/06/effective-open-source-sponsorship-many.html>



Proprietäre Software:

Neue Features und Produktpflege finanzieren  
sich aus Lizenzeinnahmen

## Freie Software:

Neue Features werden aus Projekten finanziert \*  
Produktpflege ist Overhead

\* Es gibt auch OpenSource Product Companies

... aus Projekten finanziert?

Trägt ein Projekt-Auftraggeber allein die Kosten  
für ein neues Feature?

## Möglichkeit #1

Auftragnehmer verrechnet nur Teil der Kosten  
(Strategisches Feature)

## Möglichkeit #2

Auftragnehmer akquiriert weitere Projekte, die dasselbe Feature benötigen  
(Aufteilung der Kosten)

## Möglichkeit #3

Kooperation auf Auftraggeber\*- und  
Auftragnehmerseite  
(Public-Private-Partnership)

\* Vor allem öffentliche Auftraggeber

## Beispiel: OpenLayers auf Smartphones

Öffentliche und private Interessentan wollen  
mobile Karten im Web anbieten

Mehrere Anbieter buhlen um Aufträge

Es folgt eine stark vereinfachte Betrachtung mit fiktiven Zahlen...

## Klassischer Ablauf

Jeder Interessent macht Ausschreibung  
Unterschiedliche Anbieter bekommen Zuschlag \*

\* für proprietäre Lösungen, weil billiger



Proprietäre Lösungen, weil billiger? \*

Neue Features finanzieren sich aus  
Lizenzeinnahmen

\* Annahme: Neues Feature schon verfügbar

4 Interessenten  
4 x 15.000 CHF für Lizenzen

Weitere Interessenten zahlen jeweils wieder  
15.000 CHF für Lizenzen

# Ablauf bei Public-Private-Partnership

Öffentliche und private Organisationen bilden  
Partnerschaft

Code-Sprint als Grundstein für neues Feature  
Konkrete Umsetzung über kleine Aufträge

4 Interessenten

4 x 10.000 CHF für Code-Sprint

4 x 5.000 CHF für konkrete Umsetzung

Weitere Interessenten haben keine Kosten

# Wie funktioniert ein Code Sprint?

## Beispiel OpenLayers Mobile Sprint Lausanne, Februar 2011

Lese-Empfehlung:

[http://wiki.osgeo.org/wiki/Lausanne\\_Code\\_Sprint\\_2011](http://wiki.osgeo.org/wiki/Lausanne_Code_Sprint_2011)



Teilnehmer: 15 EntwicklerInnen  
teils OpenLayers Core-Developer  
teils OpenLayers Anwendungsentwickler

5 Tage + Rahmenprogramm



# "Mastermind": Cédric Moullet, Swisstopo





Ziel: OpenLayers auf mobilen Touch-Geräten  
vernünftig einsetzbar machen

Offene Aufgabenstellung!

## Ergebnisse:

Touch-Navigation inkl. Pinch Zoom

GPS-Unterstützung

Offline Nutzung

Bessere Performance

<http://m.openlayers.org/>

Carrier



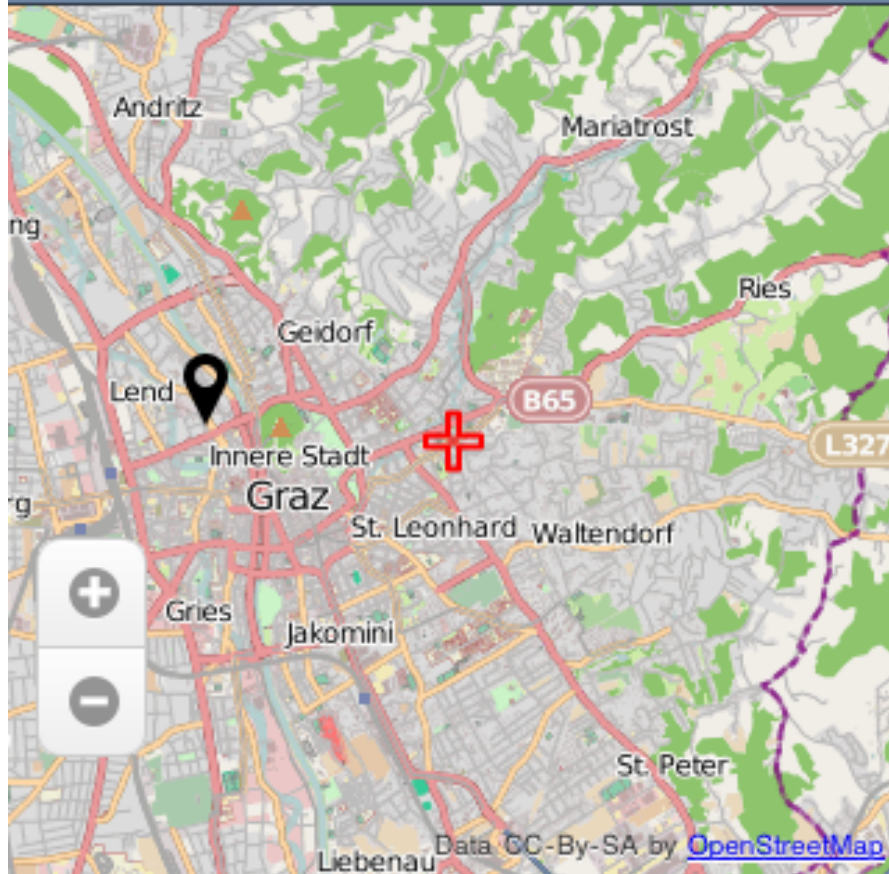
3:59 PM



OpenLayers with jQuery Mobile

openlayers.org/dev/ex...

Google



Search

Locate

Layers



# Konkrete Umsetzungen (Auftrags-Projekte nach dem Sprint)

<http://trac.geoext.org/wiki/mobile>

<http://mobile.map.geo.admin.ch>

<http://openlayers.org/dev/examples/offline-storage.html>

u.v.m.

Fazit:

Public-Private-Partnerships für freie Software  
sparen der Verwaltung Kosten und kurbeln die  
Wirtschaft an