

# Inhaltsverzeichnis

<b>Das Tadocha- Projekt an sich...</b> .....	3
<b><i>Einnahme- Möglichkeiten</i></b> .....	3
<b><i>Was ist jetzt die Strategie?</i></b> .....	4
<b><i>Ein restriktives Lizenzmodell</i></b> .....	4



# Das Tadocha- Projekt an sich...

Am Anfang war die Idee, und vielleicht wird's dabei auch bleiben, denn zwischen der Idee und einem wirtschaftlichen Betrieb liegt ein schier unüberwindlicher Abgrund.

Die Kernelemente

- Handy-App
- Beistell- Display
- Web- Anwendung und
- Server- Betrieb

sind inhaltlich so unterschiedlich, dass es kaum eine einzelne Person gibt, die das alles vernünftig umsetzen kann. Man braucht eher 3-4 Leute, mit 2 zusätzlichen Leuten als Redunanz für Krankheit, Urlaub und Fluktraktion und ist so mit Arbeitgeber- und Sozialabgaben mal eben schnell bei einer halben Million (500.000€) Lohnkosten pro Jahr - und die Leute sitzen dabei noch irgendwo auf'm Supermarktparkplatz, denn ein Büro, Serverkosten, Prototypen usw. sind damit noch lange nicht bezahlt...

## Einnahme- Möglichkeiten

Man braucht also irgend eine Möglichkeit, das Projekt zu monetarisieren. Welche Einnahmequellen und Seiteneffekte könnte es geben?:

- eingeblendete Werbung
  - das „primäre User Interface“ sind die Displays. Deren Darstellungsfläche und Rechenleistung ist viel zu klein, als das man da irgendwas bewerben könnte...
- Verkauf von Userdaten
  - Tadocha speichert viel zu wenig Userdaten und bietet keine Benutzerbewegungen, die für irgend jemanden so interessant sein könnten, als das er dafür irgendwas bezahlen würde...
- Verkauf von Displays
  - Am Anfang sicherlich eine Idee, aber je mehr Leute bereits ein Display gekauft haben, um so sehr steigt der Druck, immer neuere Displays und Funktionen veröffentlichen zu müssen, um die Leute dazu zu bringen, sich immer wieder neue Displays zu kaufen - dieser Featureismus steht aber in völligem Gegensatz zur Grundidee von Tadocha, es bei den einfachsten Funktionen zu belassen, so dass sich dieser Ansatz irgendwann selbst zerstört...
- freiwillige Spenden
  - Dies funktioniert bei vielen anderen Projekten auch und wäre für den Hochlauf sicher eine Möglichkeit. Es verhindert aber einen gewinnbringenden Betrieb, da die Spender zu Recht darauf achten werden, dass die Spenden nur die Interessen der Spender abdecken, aber nicht die Begehrlichkeiten der Betreiber ...
- Abo- Modell
  - Für einen kommerziellen Betrieb ist dies wohl die stabilste Variante, weil sie im Gegensatz zum Display- Verkauf auch noch ein Einkommen sichert, wenn der Markt gesättigt ist.

## Was ist jetzt die Strategie?

Aus den obigen Überlegungen heraus ist der Plan jetzt folgender:

1. Absicherung der Grundidee gegen kommerzielle Nachahmer durch ein passendes Lizenzmodell.
2. Veröffentlichung aller Quellen unter der obigen restriktiven Lizenz, um jedem nicht-kommerziellen Nutzer die Möglichkeit zum Nachbau und so zur Verbreitung zu geben.
3. Finanzierung des laufenden Betriebs über Spenden
4. und dann Warten und Hoffen, dass so viele User zusammenkommen, dass selbst dann, wenn die Meisten wegen plötzlichen Kosten wieder abspringen, genug zahlende User übrig bleiben, um damit einen kommerziellen Betrieb zu ermöglichen. Die Zahlen aber sind schockierend: Würde man 0.50 € pro Monat und User verlangen und davon ausgehen, dass 80% der User abspringen, sobald es Geld kostet, braucht man 500.000 User, bevor man über einen kommerziellen Betrieb auch nur nachdenken braucht.

Punkt 4 steht also irgendwo in den Sternen, wir fangen daher erstmal mit 1-3 an..

## Ein restriktives Lizenzmodell

Veröffentlicht man Projekte mit dem Hintergedanken, es später es zu monetarisieren, dann sollte man von Anfang an von allen freiwilligen Mitarbeitern ein [Contributor License Agreement \(CLA\)](#) verlangen, da sonst später die Rechte- Inhaber- Situation nicht klar definiert ist, da dann jede Entscheidung und jeder Gewinn mit allen Mitwirkenden zu teilen ist, was ganz schnell zur Handlungsunfähigkeit führen kann.

Man muss dabei eingestehen, dass es nicht wirklich fair ist, freiwilligen Mitarbeitern grundsätzlich gleich ihre Rechte abtreten zu lassen, aber wenn dutzende Mitarbeiter gleichberechtigt an einem Produkt beteiligt werden, müssen alle für Handlungen ihre Einverständnis geben, und es reicht ein schwarzes Schaf im Team, um das ganze Projekt platzen zu lassen. Darum scheint ein CLA unumgänglich.

From:

<http://koehlers.de/wiki/> - **Steffen Köhlers Online- Bastelbuch**

Permanent link:

<http://koehlers.de/wiki/doku.php?id=misc:tadocha:project>

Last update: **2026/01/17 17:30**

