

# Plädoyers für Universitätsbibliotheken, Händler und Agenturen

Bericht über die Podiumsdiskussion „Medien der Zukunft – vom analogen Sammeln zum digitalen Jagen? Erwerbung quo vadis?“ des GeSIG Netzwerk Fachinformation e.V.<sup>1</sup> auf dem 6. Bibliothekskongress in Leipzig.

Vera Münch und Helga Bergmann

**GeSIG griff auf die Metapher des Jagens und Sammelns zurück, um, so die Verantwortlichen, „diese beiden Aspekte in Bezug auf den Wechsel von analog auf digital provokant gegeneinander zu stellen“. Es gelang bestens. In der Veranstaltung wurde nicht nur Information gejagt und gesammelt, sondern auch heftig diskutiert, sogar, wie es der Direktor der UB Passau, Dr. Steffen Wawra, ausdrückte, „gehauen und gestochen“. Dies, so Wawra „zeigt, dass die GeSIG wieder einmal den richtigen Riecher für kontroverse Diskussionen hatte“. In den drei Themenblöcken in Leipzig wurde herausgearbeitet, wie extrem sich Digitalisierung, Medienwandel, Open Access und die Reorganisation der Publikationssammlungen durch FIDs auf die Erwerbung, die Handelsstrukturen und die Beschaffungskosten auswirken. Die Veranstaltung knüpfte nahtlos an die Debatte des Themenkomplexes „Schöne neue Welt? Bestandsaufbau im digitalen Zeitalter“<sup>2</sup> an, die bereits auf dem Bibliothekartag 2015 in Nürnberg leidenschaftlich geführt wurde.**

Open Access (OA) wird für Verlage ebenso zu einem ganz normalen Geschäft wie die Direktvermarktung ihrer Produkte und hat die Wissenschaft nicht wie beabsichtigt von der Herrschaft der großen Verlage befreit. Bündellizenzierungen (Big Deals) machen die Erwerbung für die Bibliotheken und ihre Unterhaltsträger teurer. Eine Beschaffung ohne Fachhandel und Aggregatoren wird für Bibliotheken wie Verlage aufwändig und bei Publikationen wie wenig bekannte Journale, seltene Werke und graue Literatur vorhersehbar mühevoll. Ohne eigenen Bestandsaufbau der Bibliothek und vor dem Hintergrund der noch nicht ausreichend erprobten Fachinformationsdienste für die Wissenschaft (FIDs) ist die Literaturversorgung von Forschung und Lehre

noch lange nicht sichergestellt. Das ist die Quintessenz der zweistündigen GeSIG-Podiumsdiskussion am Mittwochnachmittag in Leipzig, die mit ihren drei Themen ins Schwarze traf. Der Saal war sehr gut gefüllt.

„Momentan stellen sich mehr Fragen nach der zukünftigen Informationsinfrastruktur, als es dazu Antworten gäbe“, kommentierte *Susanne Göttker*, Dezernentin für Medienbearbeitung an der Universitäts- und Landesbibliothek (ULB) Düsseldorf in ihrem Impulsvortrag zum ersten Themenblock, der die Zukunft der Erwerbung in wissenschaftlichen Bibliotheken behandelte. Mit ihr auf dem Podium saßen *Detlef Büttner*, Geschäftsführer bei Lehmanns Media, der im zweiten Themenblock die Situation des Buchhandels beleuchtete, und *Ben Ashcroft*, Vice President, Sales & Marketing beim Verlag De Gruyter, der im dritten Block über Verlage und Open Access sprach. Dr.

Thomas Mutschler-Herrmann, Leiter der Abteilung Medienerwerbung und -erschließung der ThULB Jena moderierte. Mutschler ist seit der Mitgliederversammlung in Leipzig neuer erster Vorsitzender von GeSIG, Ashcroft zweiter. (*Mehr dazu im Kasten: „GeSIG Netzwerk Fachinformation e.V. mit neuem Vorstand“*).

„Die digitale Herausforderung in der Bibliothekswelt hat natürlich auch die Erwerbung voll im Griff“, eröffnete *Thomas Mutschler* das Gespräch. „Zum einen sehen sich die Bibliotheken mit einem an Vielfalt stetig wachsenden Medienangebot an Informationsprodukten herausgefordert, zum anderen müssen sie den schwierigen Spagat zwischen bestands- bzw. sammlungsorientierten Konzepten und nutzungsorientierten Konzepten hinbekommen.“ Diese Schwierigkeit gelte umso mehr, als sich „eMedien in eine Vielzahl von Varianten und Lizenztypen ausdifferenziert haben“.

<sup>1</sup> <http://www.gesig.org/>

<sup>2</sup> Wawra, Steffen: Schöne Neue Welt? Bestandsaufbau im Digitalen Zeitalter. – In: ABI-Technik, 2015, Heft 3 (35), S. 182 - 184



### Jäger und Sammler? Zur Zukunft der Erwerbung in wissenschaftlichen Bibliotheken

Susanne Göttker erklärte gleich zu Beginn ihres Einführungsvortrags zum Themenblock eins, dass sie „ein Plädoyer für die ganz normale Universitätsbibliothek vor Ort“ halten wolle. Welche Rolle spielt eine Universitätsbibliothek in der künftigen wissenschaftlichen Informationsinfrastruktur? Welche Implikationen haben die neuen Förderformen der überregionalen Literaturversorgung auf die Bibliothek vor Ort? Und was dürfen Nutzerinnen und Nutzer im Kontext von Forschung, Lehre und Studium künftig von „ihrer“ Bibliothek erwarten? Zwar sei die Einschätzung der Rolle, die die Unibibliothek vor Ort künftig in der Informationsinfrastruktur spielen werde, momentan wie ein Blick in die berühmte Glaskugel. Doch sieht Göttker in dieser Kugel durchaus mehrere Bereiche,

über die UBs wieder ganz gut ins Spiel kommen können. „Wir wissen nicht, wie sich das Fehlen der Sondersammelgebiete, der SSG – wobei ich ausdrücklich den vorsorgenden Bestandsaufbau mit Reservoirfunktion meine – auf die Literaturversorgung auswirkt. Wir wissen ganz allgemein nicht, wie lange sich die DFG noch im Rahmen der Allianz- und Nationallizenzen mit ihrer Förderung für die Informationsversorgung via Bibliotheken engagieren wird. Wir wissen nicht, wie sich das Projekt DEAL, die bundessweite Lizenzierung von Angeboten großer Wissenschaftsverlage, entwickeln wird“, fasste sie die Unsicherheiten zusammen. In einem Rückblick auf den „Bibliotheksplan 1973“<sup>3</sup> verwies sie darauf, dass für die augenblickliche Situation eine solche Strukturbeschreibung

<sup>3</sup> [http://www.bibliothekportal.de/fileadmin/user\\_upload/content/bibliotheken/strategie/dateien/bibliotheksplan1973.pdf](http://www.bibliothekportal.de/fileadmin/user_upload/content/bibliotheken/strategie/dateien/bibliotheksplan1973.pdf)

fehle. „Wird es notwendig sein, die Lücke zu kompensieren, die die ausbleibende Sondersammelgebietsförderung auf der 4. Stufe des Bibliotheksplans 1973 hat? Oder hat der Medienwandel, die digitale Revolution, ein solches Versorgungssystem zumindest für das wissenschaftliche Bibliothekssystem schon längst obsolet gemacht?“, fragte sie rhetorisch in den Raum. Die erfahrene Bibliotheksdezernentin macht sich vor allem Sorgen, wie die Geisteswissenschaften mit dem Wegfall der systematischen Erwerbung hochspezialisierter Literatur in Deutschland umgehen werden und wann die Lücke spürbar sein wird, die durch den selektiven Bestandsaufbau im Rahmen der DFG-Erwerbung ihrer Meinung nach entstehen wird. „Wird man vielleicht in einem Abstand von 10 Jahren nachweisen können, dass die jeweiligen Bibliotheken vor Ort mehr Publikationen aus den

## Implikationen der neuen Förderformen auf die Bibliothek vor Ort?

SSG-Förderung – Print	FID-Förderung E-only-policy
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zuletzt 69 SSG</li> <li>• Förderung 75 % für ausländische Literatur</li> <li>• 2005 – 2014 durchschn. ca. 13.635.000 € / Jahr</li> <li>• Incl. 25 % Eigenanteil = 18.180.000 € / Jahr</li> <li>• + Eigenaufwendungen für deutsche Literatur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 31 FIDs</li> <li>• Förderung 67 % (ausl. + dt.)</li> <li>• 2013 – 2015 durchschn. ca. 11.290.000 € / Jahr</li> <li>• Incl. 33 % Eigenanteil = 16.850.000 € / Jahr</li> <li>• Anteil hiervon für Erwerbung individuell</li> </ul>

Abbildung 1

Bereichen erwerben, die es jetzt nicht mehr als Sondersammelgebiete gibt, als zu Zeiten der SSG-Förderung?“ spekulierte sie. Dann stellte sie anhand eines Zahlenvergleichs die aus ihrer Sicht möglichen Implikationen der neuen FID-Förderung mit der expliziten E-Only-Policy der bisherigen SSG-Förderung print gegenüber. An einem Buchpreis von 140 € – und pauschal verhandelten 5 Lizenzen für die Nutzung an 22 Standorten einer Fakultät rechnete sie beispielhaft vor, dass von der Bibliothek ein Eigenanteil von 275 € – gegenüber bisher 31 € – bezahlt werden müsse. Der Unterhaltsträger müsse also in Zukunft eine ganze Menge mehr bezahlen, und von daher stelle sich die Frage, wer sich die Förderung künftig überhaupt noch leisten könne.

*Göttkers* Zusammenfassung der Situation: „Es ist zwar sehr viel Geld im Spiel, aber es wird nicht so viel gekauft werden können an Einzeltiteln wie früher, sondern weniger. Und deswegen denke ich, kommen wir da ganz gut ins Spiel.“ (Abbildung 1)

Von Seiten der Nutzerinnen und Nutzer gibt es nach ihrer Aussage eine unmissverständliche Erwar-



Susanne Göttker

tungshaltung an Bibliotheken. Sie wollen „Alles. Und zwar sofort!“ Ausschlaggebend sei der Content, nicht das Ausgabeformat. Die UB Düsseldorf hat 2013 und 2014 für digitale Ressourcen etwa drei Viertel ihres Budgets ausgegeben. Die Bestandspflege sei physisch wie digital ein mühsames Geschäft. In beiden Fällen verlange die langfristige Verfügbarmhaltung einen permanenten und intensiven Ressourceneinsatz. „Deswegen“, so *Susanne Göttker*, „führt nach meiner Überzeugung kein Weg an einem Bestandsaufbau vorbei“. Die Studien- und vor allem auch die Forschungsliteratur, die vor Ort gebraucht wird, müsste bereitgestellt werden. Sie

ist sich sicher, dass die Universitätsbibliothek vor Ort auch weiterhin Alleinstellungsmerkmale für die Nutzerinnen und Nutzer vor Ort aufweisen wird – als Schnittstelle zwischen analoger und digitaler Welt. Und natürlich werde es dabei immer auch nicht nur um Zugriff auf Content gehen, sondern auch um Bestandsaufbau – eben im Spannungsverhältnis der Formel „Content is King, Context is Queen“, die der Generaldirektor der Bayerischen Staatsbibliothek, Dr. Klaus Ceynowa, auf den Informationssektor abgebildet hat<sup>4</sup>. *Göttker* wies darauf hin, dass in der Ambivalenz der Versorgung des Grund- und Spitzenbedarfs der Forschung sich nach Prof. Martin *Schulze Wessel*, dem Historiker an der Ludwig-Maximilians-Universität München, eben gerade für die Literatur des Spitzenbedarfs der Erwerb elektronischer Medien nicht anbietet<sup>5</sup>. Auch die Anforderung der lokalen Nutzer, auf die benötigten Informationsquellen nicht nur zeitnah, sondern *sofort* zugreifen zu können, ist für *Göttker* eine primäre Anforderung an eine Universitätsbibliothek vor Ort. Zur Untermauerung zitierte sie den leitenden Bibliotheksdirektor der UB Saarbrücken, Dr. Bernd Hagenau: „Wenn die Wissenschaft den konkreten Zugriff erwartet, muss das Buch bereits gekauft, müssen Lizenzfragen bereits geklärt, müssen Zugangswege bereits geschaffen sein.“<sup>6</sup> Der von Kollegen aus den Reihen der Informationskompetenz geprägte Slogan ‚From collection to connection‘ geht *Göttker* deshalb

<sup>4</sup> In: Praxishandbuch Bibliotheksmanagement / herausgegeben von Griebel, Rolf, Scheffler, Hildegard und Söllner, Konstanz. – Berlin, 2015. – S. 1010

<sup>5</sup> Martin Schulze Wessel: Sammeln für die Interessen von morgen. – In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 8. April 2015, S. N 4

<sup>6</sup> Bernd Hagenau: Warum sich die SULB Saarbrücken nicht als FID bewirbt. In: Bibliothek, Forschung und Praxis 2014;38(3), S. 405

auch nicht weit genug: „Meiner Meinung nach muss es heißen ‚Connection with collection‘.“ Bibliothekarinnen und Bibliothekare hätten nicht nur das Wissen, wie man Inhalte sammelt, sondern auch, wie man Verbindungen herstellt, „weil sie Bestandskenntnisse haben, weil sie Datenbankkenntnisse haben, und weil sie wissen, wie man recherchiert und an die gefundenen Informationen herankommt. Damit können wir wieder eine Nahtstelle schaffen zwischen Wissenschaft und Bibliothek. Die Bibliothek muss für den Nutzer als Schnittstelle zwischen analoger und digitaler Welt fungieren“.

In der Diskussion gab *Hans-Joachim Wätjen*, leitender Bibliotheksdirektor BIS Oldenburg, die klare Prognose ab, dass die FIDs sich deswegen als ein kompletter Fehlschlag herausstellen werden,

weil die Bibliotheken zum einen vor Ort dem konkreten Bedarf entsprechen – und das auch im Bereich von e-Content mit steigender Tendenz. So verausgibt BIS Oldenburg bereits 65% des Gesamtetats für elektronische Medien. Zum anderen, weil dieser signifikante und teure e-Content durch die neuen Rechercheinstrumente (Discovery Services) eben auch sichtbar wird. Der Fakt, dass dem Informationsbedürfnis der Wissenschaft am BIS Oldenburg nach Zugreifbarkeit auf Open Access-Zeitschriften über Discovery Services nachgekommen wird, inklusive eingesammelter grüner OA-Aufsätze und dazu auch alle mit staatlichem Geld finanzierten erworbenen, lizenzierten Inhalte die lokal angeboten werden, deutet auf die Verzichtbarkeit von FIDs hin. „Ich glaube, da kann kein FID mithalten“, so *Han Wätjen*.



Detlef Büttner

### Fachinformationshandel im digitalen Zeitalter

Im kontrovers diskutierten Themenblock zwei ging *Detlef Büttner*, Lehmanns Media, in seinem Impulsreferat auf die Rolle des Handels im digitalen Zeitalter ein und hielt ein starkes Plädoyer dafür, die Vorteile des Handels gegenüber dem Direktkauf beim Verlag, der Bibliotheken Mehrwerte bringt, zu nutzen. Seine engagierte Fürsprache begründete *Büttner* damit, er und einige Kolleginnen und Kollegen hätten sich im letzten Jahr

## Kein Warten auf Godot

Eröffnen Sie Ihren Kunden höchste Flexibilität beim Lesen – mit Open Library.

Die Open-Library-Lösungen von EasyCheck machen maßgeschneiderte Öffnungszeiten auch in Ihrer Bibliothek möglich.

**easyCheck**  
library technologies

Ein Unternehmen der **ekz** Gruppe

[www.easycheck.org](http://www.easycheck.org)

sehr darüber geärgert, „dass wir in Sachsen die Landeslizenzen zum Teil unter Ausschluss des Handels hatten“. Dies habe ihn überzeugt, dass der Handel oft als gegeben angesehen werde, also als Teil einer Infrastruktur, die einfach da sei. „In der digitalen Welt ist das aber nicht selbstverständlich. Man muss etwas dafür tun; aber nicht nur der Handel, sondern auch die Bibliothekarinnen und Bibliothekare und die Verlage und letztendlich auch die Politik.“ Was „Handel und Agenturen wünschen, erwar-

und Medienlandschaft in Deutschland“ durch ihre Vielfalt und die Zusammenarbeit aller Beteiligten politisch alles erreiche, obwohl der Buchmarkt an sich mit seinen knappen neun Milliarden Euro ein äußerst geringes Volumen habe, gemessen an der Bedeutung, die ihm auch politisch zufließe.

Zu den massiven Veränderungen bei den Vertriebskanälen erklärte *Büttner* zunächst, der Buchhandel sei insgesamt als Einzelhandel bereits weit vorangeschritten, „weil wir ja die ersten waren, die

kurzem veröffentlichte Expertenbefragung von *Mediacampus* hätte gezeigt, dass auch die Entscheider aus Verlagen das stärkste Wachstum für die Zukunft im Direktvertrieb sehen. „Das heißt, wir haben hier einen echten Wettbewerb zwischen Handel und Verlag, den es in der Form und Brutalität auch noch nicht gegeben hat“, so *Büttner* (*Abbildung 2*).

*Büttner* wehrte sich aber explizit dagegen, Verlage pauschal zu verurteilen, wie das beispielsweise durch Christian Weber in der Süddeutschen Zeitung geschehen ist<sup>7</sup>. Elsevier-Bashing gehöre heute schon fast zum guten Ton. „Aber so einfach ist das nicht“, erklärte *Büttner*. „Große Wissenschaftsverlage verdienen natürlich mit ihren Journals relativ viel Geld, letztendlich ist aber ein Wissenschaftsverlag immer ein Gesamtwerk, wo Programmteile profitabler sind als andere und letztendlich da ja auch Buchprogramme etc. daraus mitfinanziert werden.“ Das brachte ihm den Zwischenruf aus dem Publikum ein, er solle doch einfach einmal den Geschäftsbericht von Elsevier lesen, dann wisse er Bescheid. *Büttner* konterte, er wisse Bescheid. Aber das sei nicht der Punkt. Mit den Angriffen werde eine ganze Branche diskreditiert. Es gäbe aber viele mittelständische Verlage, die natürlich mit Journals nicht solche Umsätze erzielen und mit Büchern schon gar nicht.

Die eigentliche Frage sei doch, warum Lizenzen explizit von beiden Seiten unter Ausschluss des Handels verhandelt würden, was de facto diverse Male geschehen sei. „Das halte ich auch aus wirtschaftlichen Gründen zumindest

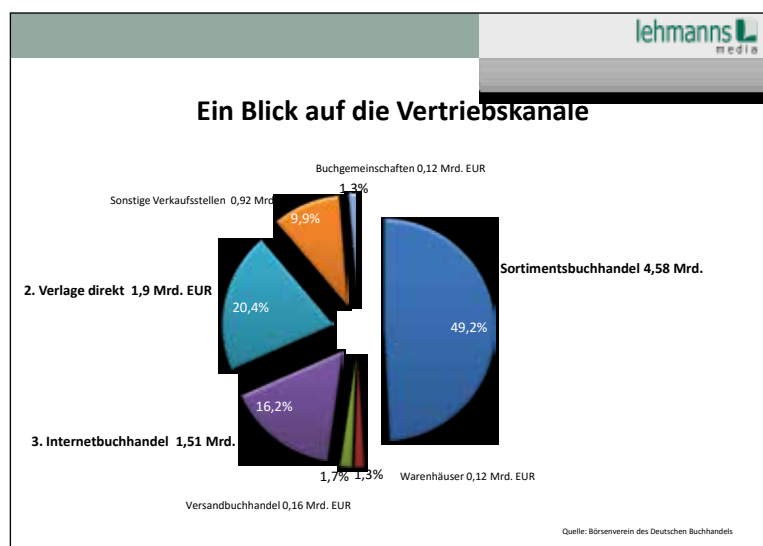


Abbildung 2

ten und fordern“, nahm er dann gleich vorweg: „Sie wollen Library Choice, also die Öffnung für den Erwerb über den Handel auch in National-, Landes- oder sonstigen Lizenzen.“

In seinen weiteren Ausführungen berichtete er, Deutschland werde im Ausland für seine Vielfalt sowohl auf der Verlags-, Buchhandels- als auch auf der Bibliotheks-Seite beneidet. Er selbst halte diese Vielfalt auch „für ganz extrem wichtig, dass unser Standort und unsere Gesellschaft funktionieren: Sie ist nicht systemimmanent, wir müssen sie immer wieder neu erfinden“.

An Beispielen wie Urheberrecht und Preisbindung beschrieb der Buchhandelsfachmann, was die „äußerst lebendige Informations-

in ihren Vertriebskanälen von der Digitalisierung massiv betroffen waren“; Stichwort Amazon. Letztendlich habe es dazu geführt, „dass sich viele Buchhändlerinnen und Buchhändler auf diesen Märkten zurechtgefunden haben mit dem Ergebnis, dass der Anteil des reinen Internet-Buchhandels mit 16 bis 17 Prozent relativ stabil ist“. Immer noch die Hälfte dessen, was in Deutschland verkauft werde, gehe über den Sortimentsbuchhandel. Der Vertriebskanal, der am stärksten wachse, sei nicht der Internetbuchhandel, sondern der Direktvertrieb der Verlage, und zwar nicht nur über die größeren Abschlüsse für bibliothekarische Lizenzen, sondern auch über die Webshops und andere Selbstvermarktungs-Anbindungen. Eine vor

<sup>7</sup> „Es gibt nur noch wenige Branchen, die ordentliche Renditen generieren. Dazu gehören der Handel mit Kokain oder automatischen Waffen – und das Verlegen von wissenschaftlichen Zeitschriften. Das Geschäftsmodell fasziniert.“ – In: Süddeutsche Zeitung, 20.02.2016

für diskutabel“, betonte er. Eine Untersuchung aus England, die sich mit den Kosten fürs Journal-Publizieren weltweit beschäftigte hat, zeige, dass der Teil, der für Distribution weltweit anfällt, der deutlich geringere Teil ist im Vergleich dazu, was an Zeit und Kosten aufgewendet wird, um diese Journals zu erstellen, zu nutzen, zu lesen und zu archivieren. „Wenn man Geld sparen will, ist es denn vernünftig und sinnvoll und richtig, das bei dem schwächsten Glied, nämlich dem Handel zu tun, der ja auf der anderen Seite doch viele Leistungen erbringt?“ Der Handel sei nicht nur im Internet, sondern insgesamt im digitalen Bereich angekommen. Er hätte seit vielen Jahren viel in die technische Infrastruktur investiert, um auch den digitalen Medienerwerb zu unterstützen, entweder bei der Entscheidung zu Lieferanten,

aber auch, was das Zuspielen von Metadaten in den OPAC angeht, was den elektronischen Datenaustausch angeht, was Bündelung von Leistungen angeht, bis zu verlagsübergreifenden Abrechnungssystemen. *Büttner* warnte: „In dem Moment, wo Lizenzen größerer Art abgeschlossen werden und der Handel ausgeschlossen ist, werden die Kosten auf beiden Seiten steigen. Das ist relativ sicher.“ Die Leistung, die der Handel jetzt für Verlage erbringe, falle dann bei den Verlagen an. Das werde die Kosten auf Verlagsseite erhöhen. Bei den Bibliotheken erhöhe sich der interne Verwaltungsaufwand, weil einfach bestimmte Leistungen, die der Handel sonst erbringt, von der Bibliothek aufgebracht werden müssten. „Insofern denke ich, dass es vernünftig wäre, nicht nur aus politischen Gründen, sondern auch aus wirtschaftlichen

Gründen, den Handel dringend auch in Großabschlüsse einzubeziehen. Weil dann nur ein Bruchteil der Kosten entsteht, die so an anderen Stellen wieder auflaufen.“ *Büttner* appellierte abschließend an das Auditorium, das Prinzip Library Choice zu stärken.

In der Diskussion meldete sich als erster *Eric-Jan van Kleef* zu Wort, der als Vertreter des neuen kanadischen Unternehmens *1Science*<sup>8</sup> auf dem 6. Bibliothekskongress war. „Wenn große Deals verhandelt werden, dann geht es oft um ein oder zwei Prozentpunkte, die darüber entscheiden, ob ein Deal zustande kommt. Da ist wenig Platz für eine zusätzliche Handelspanne. Insgesamt, so *van Kleef*, sei der Mehrwert, den der Zwischenhandel mit seinen Leistungen bringe, nicht ganz klar, denn

<sup>8</sup> <http://www.1science.com/>



**Dietmar Dreier**

International Library Suppliers

## Dietmar Dreier International Library Suppliers

Als internationaler Library Supplier ist Dietmar Dreier seit 1981 für europäische Bibliotheken erfolgreich tätig.

### Ihr Partner für e-content:

- Verlagsunabhängige Beratung
- Vertrieb von ebrary & EBL
- Vertrieb von Verlagsprodukten (Einzeltitel und Pakete)
- Dietmar Dreier E-Book User Guide (erscheint jährlich)

### Unser E-Book-Portal – die ideale Unterstützung für Ihre Erwerbungsentscheidungen:

- Über 180 Verlagsmodelle online recherchierbar
- Direkter Zugriff auf die entsprechenden Titellisten
- Direkter Zugriff auf unsere aktuellen Angebote

### Ihr Spezialist für:

- Wissenschaftliche Monographien
- E-Books und Datenbanken
- Fachbezogene Neuerscheinungsdienste (Print & E-Books)
- Graue und Antiquarische Literatur
- Shelf ready Service

  
**eBooks**  
Dietmar Dreier  
International Library Suppliers



### *GeSIG Netzwerk Fachinformation e.V. mit neuem Vorstand*

GeSIG ist ein 1999 gegründeter, gemeinnütziger Verein. Seine Mitglieder kommen aus Bibliotheken, von Verlagen, Datenbankanbietern, wissenschaftlichen Fachgesellschaften, Agenturen und Dienstleistern der Branche, oder sind selbst Autoren, die Bücher oder Fachaufsätze veröffentlichen. Zweck und Ziel des Vereins ist es, allen Branchenbeteiligten eine Plattform zur Diskussion aktueller Fragen des Fachinformationsmarktes zu bieten, um ihn auf dieser Grundlage aktiv zu gestalten.

Auf seiner Versammlung am Rande des 6. Bibliothekskongresses in Leipzig wählten die Mitglieder des Vereins turnusgemäß einen neuen Vorstand. Zum ersten Vorsitzenden wurde Dr. Thomas Mutschler-Herrmann, Leiter der Abteilung Medienerwerbung und -erschließung der ThULB Jena gewählt. Zweiter Vorsitzender ist Ben Ashcroft, Vice President Sales & Marketing von De Gruyter. Klaus Tapken aus dem Vertrieb der Missing Link Versandbuchhandlung übernahm das Amt des Schatzmeisters. Die Kandidaten wurden einstimmig in ihre Ämter gewählt. Als Kassenprüfer für die nächste Amtsperiode bestätigte die Versammlung Rainer Klimesch, John Wiley & Sons, und Werner Stephan, Ltd. Bibliotheksdirektor i. R. einstimmig und ohne Enthaltungen. Als Mitglieder des Lenkungsausschusses wurden Cary Bruce, EBSCO, Susanne Göttker, ULB Düsseldorf, Dagmar Laging, SpringerNature, Philipp Neie, Schweitzer Fachinformation und Dr. Steffen Wawra, UB Passau angenommen.

es sei immer sehr schwer, bei neuen innovativen Produkten mit dem Zwischenhandel zu kooperieren. *Klaus Tapken* von der Versandbuchhandlung Missing Link antwortete direkt darauf: „Dazu muss ich einfach einwenden, wir wissen dass die Renditen von Elsevier nach den Verhandlungen, wo es um einen Prozentpunkt hin oder her geht, 30 Prozent, 28 Prozent betragen. Da geht die Rechnung nicht richtig auf. Was wir als Händler verkaufen, sind die Produkte der großen Verlage – aber auch die der vielen kleinen und mittleren Verlage. Das heißt, wenn die großen Abschlüsse ohne uns gemacht werden, bleiben noch jede Menge Abschlüsse für uns übrig. Nur muss sich das für die Bibliotheken noch rechnen und bezahlbar sein.“ *Tapken* warnte: „Machen die Bibliotheken die großen Deals, müssen sie auch bereit sein, unsere Services zu bezahlen. Dann wird es Extra-Kosten geben.“ *Ashcroft* erklärte in seiner Wortmeldung, warum De Gruyter

als Verlag Library Choice unterschrieben hat: „Uns ist es egal, wie Bibliotheken unsere Produkte kaufen. Wenn das über den Handel geschieht, ist es uns sehr recht. Wir erkennen den Mehrwert, den der Handel bietet. Wir verkaufen mittlerweile mehr als die Hälfte unserer eBooks über den Handel; mit steigender Tendenz, trotz starkem Direktvertrieb.“ Es sei tatsächlich so, dass der Verlag dem Handel sozusagen zuarbeite, indem er Verhandlungen mit den Bibliotheken führe und der Handel dann die Bestellungen ausführe. *Ashcroft* bestätigte, dass die Verlage höhere Kosten für den Vertrieb von elektronischen Medien hätten. „Aber die haben wir, egal ob wir direkt verkaufen oder über den Handel. Die Plattform muss bereitgestellt werden, der Zugriff muss verwaltet werden usw.“, entkräftete er die Argumentation der Handelsvertreter. „Wenn es um Großlizenzen geht, also Nationallizenzen usw., dann ist es auch für uns schwer, die Rolle

des Handels dabei zu sehen“, so *Ashcroft*. Es könne sogar u.U. die Verhandlungen verkomplizieren. *Büttner* bestätigte in seiner Antwort sogar, dass Händler bei den Big-Deal-Abschlüssen keinen Mehrwert bieten. „Aber“, betonte er noch einmal, „wir bieten einen Mehrwert in der gesamten Informationsinfrastruktur. Und genau darum geht es. Unsere Leistungen sind ein Gesamtkunstwerk und dafür werbe ich. In Summe ist das für die gesamte Infrastruktur effizienter und kostengünstiger.“

#### **Verlag und OA: Wie passt das zusammen?**

„Open Access ist mittlerweile ein zentraler Baustein der internationalen Wissenschaft und wird massiv von Regierungen, Geldgebern etc. gefördert“, leitete *Ben Ashcroft* in den dritten Themenblock ein. Er hätte auf der Tagung in Leipzig kaum ein Gespräch geführt, in dem OA nicht vorgekommen wäre, berichtete der Verlagsmanager und reihte dann

aneinander, mit welcher Macht sich der OA-Gedanke in der politischen Welt verbreitet: Die EU fördert in ihrem Rahmenprogramm Horizon 2020 den Ausbau des Zugang zu und der Nutzung von Ergebnissen öffentlich geförderter Forschung. Die Bundesregierung in Deutschland hat als Teil der digitalen Agenda 2014–2017 Open Science zum Leitgedanken in der deutschen Wissenschaftsszene erklärt. Die Regierungschefs der G8 haben bei ihrem Gipfeltreffen 2013 ein OA-Statement abgegeben, in dem es heißt: „We recognise that effective global scientific research and public understanding of science and commercial innovation by enterprises is supported by free and rapid public access to published, publicly funded research“<sup>9</sup>. In Deutschland hat das Land Baden-Württemberg eine eScience-Strategie entwickelt, in der OA ebenfalls eine entscheidende Rolle spielt. Auch die britische Regierung hat ein Statement zu OA abgegeben. Unter den Bibliotheks-Konsortien, die Open Access in die Verhandlungen mit den Verlagen mit einbeziehen, so *Ashcroft*, spielten vor allem die Kollegen aus den Niederlanden und aus Österreich eine führende Rolle. „Natürlich sehen die verschiedenen Akteure in OA auch ein Riesenpotenzial, Geld zu sparen. Der grundlegende Gedanke ist einfach: Wenn mit öffentlichen Mitteln geforscht wird, warum soll der Staat dann auch Verlagen Geld dafür zahlen, dass die Ergebnisse dieser Forschung von Bibliotheken just diesen Forschern zur Verfügung gestellt werden?“ Diese Überlegung könne man verstehen. „Wissenschaft und Verlage waren

den Politikern in dieser Sache eigentlich voraus“, ließ *Ashcroft* die Zuhörenden wissen. Von wenigen Zeitschriften im Jahr 2002 sei die Anzahl der OA-Journals, die im Directory of OA-Journals<sup>10</sup> eingetragen sind, schon bis 2012 auf 9.000 hochgeschossen. (*Anm. der Redaktion: sie wird derzeit mit knapp 11.500 Journalen angegeben*). Die Anzahl für die Artikel dagegen hinkt laut *Ashcroft* etwas hinterher. Noch heute betrage der OA-Anteil am Gesamtvolumen der erschienenen Zeitschriftenartikel nur knapp 15 Prozent. „Daher ist es durchaus legitim, die Frage zu stellen, warum die OA-Bewegung nicht größere Schritte nach vorne gemacht hat. Denn die Akzeptanz bei Wissenschaftlern nimmt zu.“ Zahlen aus einer Autorenumfrage von Wiley zeigten, dass es 2012 erst 32 Prozent der Autorinnen und Autoren waren, die schon OA publiziert hatten. Diese Zahl sei innerhalb eines Jahres auf 59 Prozent gestiegen. Auch De Gruyter habe am schnellen Wachstum der OA-Zeitschriften partizipiert, berichtete der Vice President. 2012 hat der Verlag den OA-Verlag VERSITA gekauft, der jetzt DeGruyter Open heißt, und ungefähr 400 OA-Zeitschriften betreibt. Sowohl bei DeGruyter als auch bei DeGruyter Open würden Wissenschaftlern eine Reihe von Möglichkeiten geboten, ihre Forschungsergebnisse OA zu publizieren. Das geschehe im Grunde genommen in zwei Geschäftsmodellen: Hybrides OA und Complete OA. *Ashcroft* erklärte: „Hybrides OA heißt, gegen Zahlung einer Article Processing Fee (APC) hat man die Möglichkeit, Artikel in OA-Zeitschriften oder einzelne Kapitel in Büchern OA zu veröffentlichen. In Complete OA veröffentlichen wir auch ganze Bücher in OA. Davon gab es 2015

über 100 Titel. Meistens geschieht das im Rahmen von Vereinbarungen mit Fördereinrichtungen wie z.B. der Max-Planck-Gesellschaft. Und es gibt über 400 Zeitschriften, die entweder durch Gesellschaften finanziert werden oder in der die Veröffentlichung im Author Pays-Modell bezahlt wird.“

Wie das „in der Realität in Euro ausgedrückt“ aussieht, beschrieb *Ashcroft* folgendermaßen: „OA macht bei uns einen Anteil von ca. 12 Prozent am gesamten Zeitschriftenumsatz aus. Die Tendenz ist allerdings stark steigend. Wir reden viel über OA, aber das traditionelle Zeitschriftengeschäft spielt bei uns noch eine dominante Rolle.“ Der Zeitpunkt, zu dem OA wirklich wirtschaftlich entscheidend werde, sei noch



Ben Ashcroft

nicht absehbar. „Das berühmte Double Dipping (*Anm. der Red: das zweifache Kassieren von Gebühren durch Abonnement und APC in einem Journal*) findet bei De Gruyter faktisch fast nicht statt“, ging der Verlagsvertreter noch auf einen heiklen Punkt der OA-Bezahlmodelle ein. „Der Anteil liegt unter 2%. Er spielt für uns und unsere Kunden noch keine so wichtige Rolle.“ „Nichtdestrotz haben wir natürlich eine klare Verantwortung dafür zu sorgen, dass unsere Kunden für die Inhalte, die bei uns erscheinen, nicht zweimal zahlen.“ Um das zu verhindern, bietet De Gruyter seit Ende letzten

<sup>9</sup> Siehe <https://www.gov.uk/government/news/g8-science-ministers-statement> und für eine kurze Einordnung und Würdigung <http://wisspub.net/2013/06/13/g8-staaten-verabschieden-open-access-statement/>

<sup>10</sup> <https://doaj.org/>



**DE DE GRUYTER**  
**G OA OFFSETTING BEI DE GRUYTER**

**1. Global:**  
 > 5% Anteil OA Artikel / in einer Abozeitschrift  
 = Anteilige Preissenkung im Folgejahr.

**2. Konsortial:**  
 Verrechnung von APCs gegenüber Subskriptionsumsatz im Rahmen von Konsortialverträgen

16. März 2016 GeSIG Podiumsdiskussion, Leipzig

Double-Dipping  
 is NOT okay!

Abbildung 3

Jahres ein sog. Offsetting-Modell an. Dieses Offsetting kann auf zwei Ebenen stattfinden. *Ashcroft* erklärte: „Im globalen Offsetting wird der Subskriptionspreis der Zeitschrift anteilig gesenkt, sollte der Anteil der OA-Artikel in der Zeitschrift 5 Prozent übertreffen. Damit beugen wir vor, dass wir durch doppelte Einnahmen profitieren zum Nachteil unserer Kunden. Beim konsortialen Offsetting werden APCs für Artikel von Wissenschaftlern an teilnehmenden Einrichtungen gegen den Preis für die Zeitschriftenabonnements verrechnet.“ Damit wolle De Gruyter seinen Beitrag zum Transformationsprozess leisten. (Abbildung 3). Im letzten Drittel seiner Ausführungen ging *Ashcroft* darauf ein, was OA für Verlage bedeutet. „Die verschiedenen Transformations-szenarien bringen hohe wirtschaftliche Risiken für uns mit sich. Aber OA bedeutet für Verlage eigentlich keine Revolution. Die Verlage haben längst Geschäftsmodelle und Systeme entwickelt, OA Journals gegründet, arbeiten mit anderen zusammen, um Technologielösungen zu finden und neue Service-

leistungen für Autoren zu entwickeln. So, wie Verlage das eigentlich immer gemacht haben. Das Geld fließt anders herum. Vertrieb und Lektorat ändern sich. Aber die verlegerischen Kerntätigkeiten bleiben gleich: Wissenschaftlern das Publizieren zu ermöglichen, Prozesse zu organisieren, Inhalte verbreiten und zugänglich zu machen.“

Auch die Faktoren, die für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler wichtig sind, wenn sie entscheiden, wo ihre Artikel erscheinen sollen, seien gleich, egal ob die Beiträge OA veröffentlicht werden oder nicht. Die Reputation des Verlages oder des Titels seien meist von entscheidender Bedeutung. Diese könne durch keine OA-Initiative ersetzt werden, gab sich der Verlagsvertreter überzeugt. In den Geisteswissenschaften spiele die Marke des Verlags sogar eine besonders große Rolle, da anders als bei wissenschaftlich-technischen Verlagen (STM) die Qualität der Zeitschrift nicht durch den Impact-Factor gemessen werden könne. „Die OA-Bewegung hat viel geändert. Verlage spielen jedoch

nach wie vor eine wesentliche Rolle dabei, aus zwei Gründen: Verlage stehen für Qualität und sorgen nach wie vor für Qualität“, so *Ashcroft*. Verlage publizierten am besten und böten die beste Garantie dafür, dass OA nicht gleich schlechtere Qualität heiße. „Das heißt, Verlage tragen direkt dazu bei, dass aus OA ein nachhaltiges Modell wird.“

In seinem Schlusswort fasste der Verlagsmanager süffisant zusammen, wo OA nach einer Dekade Schlangenlinienfahrt angekommen ist. „OA sollte die Wissenschaft von der Herrschaft der großen Verlage befreien. Aber gerade weil starke Marken Qualität beinhalten und die Qualität für Wissenschaftler nach wie vor das entscheidende Kriterium ist, sind es wieder die großen Haie im Fischbecken, die nach wie vor dominieren und mit OA das große Geschäft machen. Und das finde ich eine schöne Ironie an der Sache.“ Starke Worte eines mächtigen Players am Ende der Veranstaltung. Von dieser scheinbar immer wirksamen kapitalistischen Logik zeigte sich das Auditorium denn auch so schwer beeindruckt, dass ihm glatt die Sprache weg blieb – zumindest vor den Saalmikrofonen. ■



**Helga Bergmann-Ostermann**

Medizinjournalistin  
 Dipl.-Übersetzerin  
 h.bergmann-ostermann  
 @t-online.de



**Vera Münch**

Leinkampstraße 3  
 31141 Hildesheim  
 vera-muench@kabelmail.de