

Mit DEAL ins Abseits?

Positionen zu Auswirkungen des DEAL-Projekts auf die Publikationsinfrastruktur in Deutschland

Einführung von Martina Kuth

Im August dieses Jahres gab der Präsident der Hochschulrektorenkonferenz, Herr Prof. Dr. Horst Hippler, den Start der Verhandlungen zu einer bundesweiten Lizenzierung der Angebote großer Wissenschaftsverlage bekannt: Seither wird mit dem internationalen Verlag Elsevier über die Lizenzierung von E-Journals unter Einbindung eines ambitionierten Open-Access-Ziels verhandelt. Getrennte Verhandlungen mit Springer Nature und Wiley sollen ab 2017 folgen. „Wir brauchen signifikante Verbesserungen bei der Informationsversorgung der Wissenschaft. Erstmals nehmen nun die großen deutschen Wissenschaftseinrichtungen Verhandlungen mit einem der bedeutenden Wissenschaftsverlage auf, um fairere Konditionen für den Literaturerwerb zu erreichen“, gab Prof. Hippler in einer Pressemitteilung zum Verhandlungsstart bekannt (s. Pressemitteilung der HRK vom 4.8.2016, URL: <https://www.hrk.de/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung/meldung/deal-bundesweite-lizenzierung-der-angebote-grosser-wissenschaftsverlage-verhandlungen-mit-elsevier>).

Auf der Frankfurter Buchmesse gut 2 Monate später trifft die von b.i.t.online veranstaltete Podiumsdiskussion zum DEAL-Projekt auf ausgesprochen großes Interesse und Vertreter der Verhandlungs-„Partner“ zum ersten Mal vor einem großen Publikum aufeinander. Die Positionen kristallisieren sich heraus: Elsevier ist ein gewinnorientiertes Wirtschaftsunternehmen und stellt global anwendbare und angewendete Vertragskonditionen in Aussicht. Die Verhandlungsgruppe der HRK und der Allianz der Wissenschaftsorganisationen versucht, die nach oben offen scheinende Preisspirale zu deckeln. Das aus öffentlichen Mitteln finanzierte Angebot für Wissenschaftler und Studierende soll vereinheitlicht und verbessert, Golden Open-Access soll weiter verbreitet werden. Auf dem Podium wird auch deutlich, dass die Konditionen und vor allem die Folgen der DEAL-Verhandlungen für große Unruhe bei denen sorgen, die nicht unmittelbar an den Verhandlungen beteiligt sind. Ist DEAL der Vorreiter für einen Transformationsprozess, der eine Bereinigung des deutschen Publikationsmarkts zugunsten der großen und global agierenden Player im Wissenschaftsbetrieb anstößt? Oder übergeht DEAL mit der im Rahmen des Konzepts OA 2020 angestrebten Einbindung konsequenter Open-Access-Publikation den Zwischenhandel, setzt aber in teilnehmenden Bibliotheken Etat für den Bestandsaufbau frei, so dass mittlere und kleinere Verlage und an dieser Stelle auch der Handel davon profitieren? Die spannende Podiumsdiskussion zwischen Vertretern von Verlagen, Bibliotheken und Handel können Sie in unserer Reportage in diesem Heft nachvollziehen.

Ihre prägnanten Standpunkte als Vertreter mittelständischer Verlage bzw. des Buchhandels setzen hier Prof. Dr. Rux vom Verlag Nomos sowie Jörg Pieper von Schweitzer Fachinformationen und Detlef Büttner von Lehmanns Media. Letzterer vertritt als Vorstandsmitglied auch die Interessen des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels. Wir wünschen anregende Lektüre und vor allem angeregten Austausch mit Kollegen zu diesem Thema. Denn wir meinen: DEAL ist exemplarisch – und geht uns alle an!





STANDPUNKT



DEAL – Auswirkungen auf Buchhandlungen und Agenturen: Ein Thesenpapier

Jörg Pieper, Leitung E-Content, Produktentwicklung, Programmleitung Bibliotheken, Schweitzer Fachinformationen und Detlef Büttner, Geschäftsführer, Lehmanns Media

Was leisten eigentlich Buchhändler und Agenturen? Diese provokante Frage ist zu stellen, wenn man aus Sicht eines Buchhändlers oder einer Agentur die Entwicklungen in Bezug auf DEAL der letzten Wochen und Monate verfolgt.

Buchhändler und Agenturen leisten seit jeher einen wichtigen Beitrag zur Informationsinfrastruktur in Deutschland. Für nahezu alle Themen rund um Katalog, Marketing, Vertrieb, Logistik, Abrechnung, Support und Reporting haben wir effiziente und effektive Workflows zum Nutzen von Verlagen und Bibliotheken geschaffen. Dies bildet die Basis dafür, dass Bibliotheken ihren Nutzern vor Ort die Informationen zur Verfügung stellen können, die tatsächlich benötigt werden. Wir erbringen somit wertzuschätzende Mehrwerte, die auch in strategischen Entscheidungen wie DEAL berücksichtigt werden sollten, ja müssen, soll die Infrastruktur nicht nachhaltig beschädigt werden.

Zu unserem großen Bedauern beobachten wir, dass sich die Verhandlungsparteien von DEAL diesem Thema bislang überhaupt nicht gestellt haben. Außer dem erklärten Verhandlungsziel „mehr Inhalt für weniger Geld“ gibt es keine Stellungnahmen zu zahlreichen Anfragen, unter anderem auch von Seiten des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels.

Ein solches Verhalten, zumal es hier um die Umschichtung erheblicher öffentlicher Mittel geht, ist aus unserer Sicht nicht nachvollziehbar und entspricht auch nicht dem Geist jahrzehntelanger Geschäftsbeziehungen, die von Transparenz und Interessenausgleich geprägt waren.

Für das Bibliotheksgeschäft in Deutschland steht, im Vergleich zum Ausland, noch eine relativ große Anzahl Buchhändler und Agenturen zur Verfügung. Diese Fachmedien-Händler haben die Marktveränderungen sowie Service- und Dienstleistungserwartungen von Bibliotheken und Verlagen, die insbesondere durch den digitalen Wandel geprägt sind, nicht nur angenommen, sondern in den letzten Jahren mit einer Vielzahl von Services rund um den Medienerwerb maßgeblich mitgestaltet.

Diese Infrastruktur basiert darauf, dass Buchhändler und Agenturen sich grundsätzlich auf einen freien Zugang zum Markt verlassen können: Für alle Medien und Verlagsinhalte.

Entfallen die hochpreisigen, jetzt in DEAL zur Diskussion stehenden Produkte und Verlage aus dem Angebotsportfolio für Bibliothekslieferanten, ist auch der sogenannte Longtail in seinem Gesamtbestand gefährdet. Buchhandel und Agenturen können dann zuvor angebotene Services und Dienstleistungen nicht mehr wirtschaftlich darstellen oder gar weiterentwickeln. Je nach Umfang, Ausmaß und weiterem Ausbau von DEAL steht die Existenzgrundlage des Fachmedienhandels als solche in Frage. Wer soll vor diesem Hintergrund die Services und Dienstleistungen, die unzweifelhaft weiterhin benötigt werden, erbringen? Die Bibliotheken und Verlage selbst? Hier sind Zweifel in Hinblick auf Qualität und Kosten zumindest angebracht. Weiterhin wird DEAL aus unserer Sicht monopolistische Strukturen fördern:

Wer genau bekommt „mehr Inhalt für weniger Geld“? Im besten Fall einige große Universitätsbibliotheken, die oh-

nehin das Gesamtportfolio beziehen. Alle anderen erhalten Inhalte, die ihre Nutzer gegebenenfalls nicht benötigen, für Geld, das dem Erwerb für Inhalte aus kleineren oder mittelgroßen Verlagen nicht mehr zur Verfügung steht. Dies zieht die Frage nach sich, was mit den Inhalten der vielen Verlage, die nicht zu den „Großen Drei“ zählen, geschieht? Entgegen allen Bekundungen ist zu befürchten, dass für die Inhalte der Spezialverlage, deren Inhalte den Unterschied machen und damit letztendlich über die Qualität des bibliothekarischen Angebots vor Ort entscheiden, kaum mehr Mittel zur Verfügung stehen werden.

Zusammenfassend möchten wir festhalten, dass DEAL einen schwerwiegenden Eingriff in die gesamte Informations-Infrastruktur in Deutschland darstellt. Wir sehen darin erhebliche Risiken für eine zielgruppengerechte Informationsversorgung der Bibliothek vor Ort sowie die effiziente Infrastruktur buchhändlerischer Services und Dienstleistungen. Dies gilt sowohl im Bereich des zur Verfügung gestellten Contents als auch auf der Ebene marktwirtschaftlicher Gegebenheiten.

Diese Struktur wird durch Verlage, Bibliotheken und Fachmedienhändler geprägt, die im Zusammenspiel, effiziente und nutzerorientierte Angebote zur Verfügung stellen und dem Wissenschafts-Standort Deutschland in der Breite nutzen.

Durch DEAL steht all dies auf dem Spiel und wir hoffen, dass sich die beteiligten Bibliothekare und Verlage ihrer vielfältigen Verantwortung bewusst sind. Wir erwarten, dass sie sich dem Dialog stellen und im Sinne der Verwendung öffentlicher Gelder inhaltsneutral und gesamtwirtschaftlich verantwortlich handeln. ■

Was bedeutet der „Deal“ für mittelständische Wissenschaftsverlage?

Prof. Dr. Johannes Rux, Nomos Verlagsgesellschaft,
Programmleitung Wissenschaft, Juristisches Lektorat

STANDPUNKT



Der „Deal“ ist in aller Munde – aber mit Ausnahme derjenigen, die derzeit auf Seiten der HRK und Elsevier verhandeln, weiß keiner genau, was das eigentlich werden soll. Angesichts der Dimensionen des Projektes fehlt das Grundvertrauen in die guten Absichten der Beteiligten. Und das ist ein Problem. Denn von außen betrachtet trifft hier ein Nachfragemonopol der wissenschaftlichen Bibliotheken auf ein Quasi-Oligopol der drei großen Wissenschaftsverlage. Das lässt für die kleineren Marktteilnehmer nichts Gutes erwarten. Glaubt man den Beteuerungen der Bibliotheks-Seite, steht hinter dem „Deal“ nicht nur die Absicht, die Informationsversorgung von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern zu verbessern. Vielmehr soll auch und vor allem der Anteil der Großverlage an den Gesamtausgaben wissenschaftlicher Bibliotheken reduziert werden. So soll es möglich bleiben, auch die hochwertigen Programme kleinerer Verlage flächendeckend zu sammeln. Würde dies gelingen, müssten wir uns nicht nur keine Sorgen machen, sondern wir könnten uns sogar freuen – wobei ich mit „wir“ diejenigen kleinen und mittelständischen Verlage meine, die sich nicht als besserer Copyshop verstehen, sondern als integraler Bestandteil des Wissenschaftssystems. Allerdings sickert immer stärker durch, dass die drei großen internationalen Verlagshäuser, mit denen verhandelt werden soll, nicht bereit sind, nennenswerte Umsatzanteile abzugeben. In diesem Fall hätte der Deal eine langfristige Blockade eines erheblichen Teils der Bibliotheksmittel zur Folge. Dies würde letzten Endes dazu führen, dass jede Reduzierung oder Umschichtung von Bibliotheksmitteln zu Lasten der kleinen und mittelständischen Anbieter ginge. Zugleich ist jedenfalls mittelfristig zu befürchten, dass in den Bibliotheken Stellen und damit auch kompe-

tente Ansprechpartner wegfallen. Müssen wir uns wirklich keine Sorgen machen? Bislang betrifft der Deal nur Zeitschriftenpakete. Dies führt dazu, dass – wie so oft – der STM-Bereich im Vordergrund steht. Es gibt aber gerade im Bereich der Geistes-, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften Disziplinen, in denen Forschungsergebnisse in erster Linie in Form von Büchern publiziert werden. Schon jetzt ist festzustellen, dass Bibliotheken die entsprechenden Etats zurückfahren (müssen) und teilweise erst spät im Jahr bestellen, wenn sie absehen können, dass und welche Mittel ihnen für den Erwerb von Monographien und Sammelbänden bleiben. Auch insofern droht ein Verdrängungswettbewerb. Müssen wir uns wirklich keine Sorgen machen?

Im Rahmen der Deal-Verhandlungen geht es – so hört man – auch um Open-Access-Geschäftsmodelle. Nun kann – das lässt sich hier nicht weiter ausführen – kein Zweifel daran bestehen, dass auch kleinere und mittelständische Verlage durchaus sinnvolle Open-Access-Geschäftsmodelle entwickeln können und wollen. Dies gilt insbesondere dort, wo Autorinnen und Autoren seit jeher Publikationskostenbeiträge für die Aufbereitung und Verbreitung ihrer Veröffentlichungen leisten und damit dazu beitragen, dass ihre Erkenntnisse in der Fachöffentlichkeit wahrgenommen, rezipiert und schließlich auch zitiert werden. Wenn im Rahmen des Deals über Open Access gesprochen wird, scheint es aber in der Regel nur um die so genannten „Article Processing Charges“ (APCs) zu gehen, die die internationalen Großverlage für die Freischaltung einzelner Artikel in denjenigen Zeitschriften erheben, die auch Gegenstand des Deals sind. Dabei scheinen Hochschulen und andere Förderer zu erwarten, dass die Verlage die gesamte Infrastruktur für die Abwicklung der APCs

zur Verfügung stellen. Kleinen und mittelständischen Verlagen wird es aber kaum möglich sein, eine entsprechende eigene Plattform aufzubauen. Sie können vielleicht bei den Plattformen der „Großen“ unterschlupfen. Damit würden die Konzentrationsprozesse aber weiter verschärft. Vor allem ist bisher nicht erkennbar, dass der Deal zu einem echten „Offsetting“ der Ausgaben für Abonnements auf der einen und APCs auf der anderen Seite führen wird – damit drohen aber weitere Verteilungskämpfe. Müssen wir uns wirklich keine Sorgen machen?

Am Beginn der Verhandlungen über den Deal stand der Wunsch, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern einen möglichst breiten Zugang zu Forschungsergebnissen zu verschaffen. Tatsächlich kommt es aber nicht auf die Menge der Informationen an, sondern auch und vor allem auf die Qualität dieser Informationen. Nun finden sich im Portfolio der internationalen Großverlage zweifellos viele Titel, die zu Recht in keiner einschlägigen Bibliothek fehlen sollten. Das gilt aber doch keinesfalls für das gesamte Programm. Und dennoch würden erhebliche Teile der Bibliotheksetats auf Jahre hinaus blockiert.

Nach alledem müssen wir uns durchaus Sorgen machen. Dies gilt auch für wissenschaftliche Bibliotheken, die fürchten müssen, dass sie die Hoheit über ihre Etats verlieren und im Rahmen einer Zentralisierung Stellen – und damit Fachkompetenz – verlieren. Das eigentliche Problem besteht im Moment darin, dass gerade diejenigen Verlage verhandeln, die immer größere Pakete schnüren und den Bibliotheken bislang jede Wahlmöglichkeit verweigern konnten. Solange sich an diesem Zustand nichts ändert, ist jeder Deal ein schlechter Deal – und ohne Beteiligung der anderen Verlage ein Skandal! |