

b.i.t.online Sofa 2017

auf der Frankfurter Buchmesse

Martina Kuth und Vera Münch berichten



11.-15. Oktober 2017
**FRANKFURTER
BUCHMESSE**
Ehregast Frankreich

An den Fachbesuchertagen der Frankfurter Buchmesse organisiert b.i.t.online mit seinen Schwesterzeitschriften Library Essentials und fachbuchjournal traditionell Podien zu Themen, die Verlagen, Bibliotheken und dem Buchhandel auf den Nägeln brennen. Fachleute aus dem Verlagsmanagement, dem Bibliotheksmanagement und dem Buchhandel tauschen auf der Scientific & Professional Information Stage in Halle 4.2 ihre Standpunkte öffentlich aus, stellen sich Fragen des Moderators und des Auditoriums. Die Veranstaltungen finden jeweils von 12.00 bis 13.00 Uhr statt.

„Verlegen in Zeiten der Transformation des Publikationswesens“ stand am Buchmesse-Mittwoch auf dem Programm. Am Donnerstag hieß es: „Kalter Krieg oder sanfte Annäherung? DEAL – ein Jahr danach“. Am Freitag ging es unter der Überschrift „eBook-Lizenzmodelle in Öffentlichen Bibliotheken“ um die großen Probleme beim Verleihen digitaler Medien.

Das Interesse der Branche an der öffentlichen Erörterung dieser Themen aus Sicht aller Beteiligten spiegelte sich im Besucherandrang. War der Mittwoch schon weit über die verfügbaren Sitzplätze hinaus besucht, sprengte die am Donnerstag diskutierte Frage das Platzkontingent des Zuschauerraumes und auch am Freitag mussten zahlreiche Besucherinnen und Besucher wiederum die komplette Veranstaltung stehend verfolgen.

Wir haben für Sie die spannenden Diskussionen auf den folgenden Seiten zusammengefasst. Auf der Webseite von b.i.t.online finden Sie Videoaufzeichnungen der Podiumsrunden vom Mittwoch, 11.10.2017 und Donnerstag, 12.10.2017.

„Wann hat man schon die Gelegenheit, sich ganz neu zu erfinden?“



...fragte **Daniel Ebnetter**, CEO von Karger, in der b.i.t.online-Podiumsdiskussion „**Verlegen in Zeiten der Transformation des Publikationswesens**“. Er brachte damit in einem Satz die Situation auf den Punkt, in der sich alle Mitspieler der Verlags- und Wissensvermittlungsbranche befinden. Der Grund dafür ist die Open-Access-/Open-Science-Bewegung. Ebnetter und die weiteren Podiumsteilnehmer **Dr. Anke Beck**, Geschäftsführung De Gruyter Verlag, **Dr. Xenia van Edig**, Business Development Copernicus Gesellschaft GmbH, **Frauke Ralf**, Thieme Verlag, und **Bruno Vogel**, Georg Olms Verlag, bewerteten sie aber mehr als Chance, denn als Gefahr: „Egal ob für eine Bibliothek oder für eine Zeitschriftenagentur oder für einen Verlag: Es ist viel besser, in einem ‚unfrozen‘ Zustand eine neue Position zu suchen als in einem Zustand, wo die Dinge alle schon geregelt sind und man sich nur noch in einem starren System ein bisschen bewegen kann“, begründete der neue Karger CEO. „Diese Chance sollte man packen.“ **Dr. Sven Fund**, Geschäftsführer Peter Lang Verlag und Managing Director fullstopp GmbH Society for Digitality, moderierte die spannende Diskussion.

Mittwoch

Er sei auf diesem Podium nichts anderes als ein Conferencier – mit einem Augenzwinkern führte *Sven Fund* in die Diskussion ein und stellte das Podium vor. *Daniel Ebnetter*, genau 100 Tage beim Medizinverlag Karger, sei der Newcomer in der Runde: „Er wird uns ein bisschen Einblick geben, wie er auf die Idee kommt, neu einzusteigen in den Bereich des wissenschaftlichen Publizierens, wo man auch die Gelegenheit hätte woanders hinzugehen.“ *Frauke Ralf* sei derzeit noch bei Thieme und dort verantwortlich für die Open Access Geschäfte. *Xenia van Edig*, Business Development bei Copernicus in Göttingen, vertrete einen reinen Open Access Verlag. *Anke Beck* und ihn selbst verbinde mehr als nur dieses Panel, „nämlich eine lange und für Anke leidvolle Zusammenarbeit bei De Gruyter. Schön, dass Du da bist“. *Bruno Vogel* schließlich vertrete den Georg Olms Verlag aus Hildesheim, der seinen Schwerpunkt im geisteswissenschaftlichen Bereich hat. Mit einigen Fragen stimmte *Sven Fund* das Panel auf die erste Runde ein: „Wie kommt das Neue in die Welt? Wie stark beschäftigen Sie Innovation und Veränderung? Wieviel Prozent ihrer Arbeitszeit verbringen Sie denn mit dem Neuen im Publizieren. Oder wie stark führen Sie das weiter, was Sie immer schon gemacht haben?“

Bruno Vogel schätzte, dass er etwa 20% seiner Arbeitszeit dem Neuen widmet, wobei eine Ausweitung dieser Tätigkeiten „starten darf, kann, soll...“. Er sehe die Zukunft auch im geisteswissenschaftlichen Bereich mehr oder weniger im Open Access, allerdings seien die Finanzierungsmethoden bislang unausgereift.

Ist Open Access noch innovativ?

Anke Beck hingegen hinterfragte aus ihrer eigenen Erfahrung als Geschäftsführerin, ob Open Access noch Innovation sei. Für sie sei das vielmehr Kerngeschäft, mit dem sie 80% ihrer Zeit verbringe. De Gruyter sei sehr früh eingestiegen. Mit mittlerweile ungefähr 450 Open-Access-Zeitschriften sowie zum Ende dieses Jahres rund 1000 Open-Access-Bü-

chern sei diese Innovation Normalität. *Sven Fund* gab diesen Gedanken an *Xenia van Edig* weiter. „Open Access kann bei Ihnen eigentlich nicht besonders innovativ sein.“ Copernicus verlege ja nur Open-Access-Journale, bestätigte *Xenia van Edig*. Allerdings sei der Verlag stetig mit Innovationen beschäftigt. Es gebe eine gewisse Verzahnung von Innovation und Normalität. Manche Innovationen seien schon relativ alt und trotzdem noch immer recht innovativ. So käme vielen Außenstehenden der seit 17 Jahren laufende interaktive, offen zugängliche Peer-Review Prozess bei 50 % ihrer Journale sehr innovativ vor, weil er immer noch nicht die gängige Praxis sei.

Was kommt eigentlich nach der Transformation?

An *Frauke Ralf* gewandt berichtete *Sven Fund* von der spontanen Reaktion eines ungenannten Kollegen auf ihre Podiumsteilnahme: „Oh, das ist ja Mrs. Open Access persönlich, die sich in allen anderen Kontexten zum Thema Open Access und vor allem auch in der Policy-Durchsetzung sehr stark eingesetzt hat.“ *Fund* interessierte sich für ihren persönlichen Antrieb, sich in einem so großen Unternehmen für Open Access stark zu machen.

Frauke Ralf bestätigte, dass die Aspekte Innovation und Open Access sie besonders umtrieben. Wichtig für die nächste Zeit sei angesichts verschiedener Entwicklungen in Deutschland im Wissenschaftsbereich eine Qualitätsdiskussion: „Was kauft man eigentlich an Qualität ein in verschiedenen Verhandlungen?“ Eine zweite Frage liege ihr aktuell sehr am Herzen: „Was kommt nach der Transformation?“ In der Thieme-Gruppe sehe man, dass die Fragestellung der Innovationsbereitschaft nicht mehr so sehr im Wissenschaftlichen liege, sondern in der Anwendung und der technologischen Weiterentwicklung.

„Herr Ebnetter, Sie waren leichtsinnig genug, von einem Wissenschaftsverlag zum anderen zu wechseln“, führte *Sven Fund* schmunzelnd die Warm-

Up-Runde fort und fragte, was ihn in der „beschaulichen, angenehm wohlhabenden Schweiz“ in Bezug auf Innovation am meisten umgetrieben habe.

Daniel Ebnetter sah in seinem Wechsel keinen Leichtsinn: „Ich habe mich entschlossen, in einer extrem spannenden Branche zu bleiben.“ Bei Karger sehe er eine sehr gute Basis, auch die zukünftigen Herausforderungen zu meistern. Er könne sich dazu noch etwas bedeckt halten, denn: „In den ersten 100 Tagen muss man zuhören und dann weitere 100 Tage nachdenken, und dann vielleicht einmal etwas dazu sagen.“ „Das ist jetzt aber die Schweizer Methode, sorry“, warf *Fund* ein, was *Ebnetter* lächelnd abstritt: „Sie haben ein falsches Bild von der Schweiz. Und wenn die Schweiz wohlhabend ist, ist das für uns nicht unbedingt ein Vorteil.“

Ebnetter sagte, er beschäftige sich über 50% seiner Arbeitszeit mit Innovation und versuche damit, ein Gegengewicht zur prozessorientierten Effizienzmaximierung zu setzen: „Innovation ist nicht effizient.“

Warum dauert die Durchsetzung von Open Access so lang?

Sven Fund eröffnete die Diskussionsrunde: „Dieses Thema Innovation kann ja auch ziemlich ermüden. Es muss permanent, wie wir in Nordrhein-Westfalen so gerne sagen, eine neue Sau durchs Dorf getrieben werden.“ Die Frage sei die wirtschaftliche Relevanz und woran es liege, dass man nicht effizienter in der Durchsetzung von Innovationen im Markt sei: „Kommt [...] Innovation in Ihren Geschäftsmodellen denn überhaupt an beim Kunden?“, wollte er vom Podium wissen.

Frauke Ralf hat, was die relativ schnelle Weiterentwicklung von Open Access angeht, ein Problem der Branche ausgemacht: „Alle Innovationskraft kam in den letzten Jahren tatsächlich aus den akademischen Einrichtungen.“ Ein Blick auf die Gartner Technologie-Hype-Kurve zeige, dass man im Verlagswesen immer wieder anfangen zu reagieren, wenn es auf der anderen Seite, zum Beispiel Auto,



Daniel Ebnetter



Sven Fund

Pharma oder ähnlichem, tatsächlich schon in den Mainstream übergehe, kritisierte sie. „Wir sollten vielleicht öfter mal auf diese Kurve schauen und uns fragen, wo stehen wir dort überhaupt?“

Xenia van Edig pflichtete ihr bei. Es sei traurig, dass bisher nur 20 % des Publikationsoutputs wirklich sofort Open Access zur Verfügung stehen. Einen Grund sah sie in der fehlenden Balance zwischen den Interessen und in mangelhafter Kommunikation. Ganz oft habe sie bei Verlagskonferenzen oder Diskussionen zwischen Verlagen das Gefühl, es gebe viele neue Ideen und viele schöne Sachen, die entwickelt würden. Aber es werde teilweise vergessen, auch Feedback von der Wissenschaft einzuholen. Zudem seien viele Wissenschaftler sich nicht bewusst, was wichtig sei: „Beispiel Volltext-XML-Einführung“, wo es Beschwerden gäbe wie ‚das kann ich gar nicht lesen‘. „Ja, dafür ist es ja auch nicht gedacht.“ Innovation sei nicht einfach nur als Selbstzweck zu verfolgen.

Sind die Bedürfnisse der Stakeholder unter einen Hut zu bringen?

Das Thema Innovation war vom Panel mittlerweile auf Open Access fokussiert worden. *Anke Beck* kritisierte, dass die Wissenschaftszweige als Stakeholder uneins über ihre Ziele sind. „Wenn wir die zwei Pole Geistes- und Sozialwissenschaften auf der einen Seite anschauen und auf der anderen Seite Science and Technology, dann sind das zwei Planeten. Die einen machen Forschung, und innerhalb kurzer Zeit ist es überholt, und dann müssen selbstverständlich alle Daten zur Verfügung stehen.“ Geisteswissenschaftliche Daten hingegen würden nicht „schlecht“, z. B. in der Byzantinistik seien die Daten in 120 Jahren immer noch gültig. Sie stellte fest, dass sie mit einer Open Access Policy und einem Embargo von sechs Monaten eigentlich nichts anfangen könne, wenn die Daten nicht vorher bezahlt würden. Über Open Access sei eine Politik gelegt, die versuche „so einen Brei für alle zu vereinbaren. Das geht nicht.“ Sie verwies auf Bi-

bliotheken als weitere Stakeholder, denen etwas weggenommen werde, was zu einer großen Diskussion über Regelungen führe. „Das ist innovationsbremsend, auf jeden Fall.“ Wichtig sei ihr, diese Stakeholder besser zusammen zu bekommen, um in eine politische Richtung zu gehen.

Beck lenkte den Blick weiter auf finanzielle Aspekte. *De Gruyter* sei ein Verlag, der sich Open Access verschrieben habe und gerne noch viel tiefer mitmischen würde. Aber die Societies, welche die großen Pakete kaufen, wie sie die „Happy-5-Publishers“ anböten sagten ihr: „Liebe Anke, ich bekomme ja 300.000 € aus Paketerlösen“, und verlangten für ein Flipping eine gleich hohe Erlösgarantie. Das sei komplett illusorisch und verzögere die Innovationsprozesse. *Bruno Vogel* stimmte ihr spontan zu: „Auch gerade im geisteswissenschaftlichen Bereich dauert alles ewig und lange.“ Hinzu komme, dass die Buchbranche eine eher konservative Branche ist. „Wenn man mitbekommt, was bei den Naturwissenschaften los ist, dann ist das wie eine Rakete gegenüber den Geisteswissenschaften.“

Daniel Ebnetter verwies darauf, wie schnell sich radikale oder disruptive Innovationen tatsächlich durchsetzen können. „Und wir stellen jetzt alle fest, dass das bei Open Access, oder generell Open Science, nicht in dem Maße passiert.“ Er hinterfragte, ob bei Open Access so klar sei, welches Kunden- oder Stakeholder-Bedürfnis denn genau getroffen und welcher Schmerz behoben werde, oder ob beides eben nicht unter einen Hut zu bringen sei.

Wer kann sich welche Innovation leisten?

Es seien also verschiedene Spannungsbereiche auszumachen, fasste *Sven Fund* zusammen. Ein relativ hoch stabilisierter und relativ effizienter Markt erschwere Innovation. Über die letzten 15 Jahre sei das Feld der Wissenschaftsverlage deutlich hinsichtlich Größe, wirtschaftlicher Schlagkraft und insbesondere Offenheit auseinandergesogen wor-

den. Die Datengeschäfte von *Clarivate* und *Springer Nature* exemplarisch anführend, widersprach er der Einschätzung, die Buchbranche sei konservativ.

Es stelle sich die Frage, wie kleine Verlage mithalten und Innovation wirtschaftlich gestalten könnten und ob Kooperationen sinnvoll seien. *First Movers* würden ganz selten für Innovation belohnt. Hier helfe Unternehmensgröße. „Und warum sollten die Großen weiter innovieren, wenn sie einen bestimmten Abstand zu den Kleinen aufgebaut haben?“

Die kleinen Verlage hätten eigentlich nur die Möglichkeit, entweder unter sich oder mit Bibliotheken zusammenzuarbeiten, ist sich *Bruno Vogel* sicher.

Xenia van Edig bestätigte die von *Fund* angesprochene Spannbreite. *Copernicus* veröffentliche wissenschaftliche Editionen vollständig Open Access mit CC-By-Lizenz und zu 90 Prozent für Fachgesellschaften. Es gebe auch Fachgesellschaften, die ganz gut davon lebten.

Bücher mögen konservativ sein, aber Projekte wie die *Open Library of the Humanities* sowie andere Projekte gerade in UK bei *University Presses* malten doch ein anderes Bild. Das seien zwar nur kleine Bereiche, die man sich aber angucken sollte. Obwohl *Copernicus* als kleiner Verlag mit Innovationen mangels Investitionsmasse abwartend sei, habe er doch eine Vorreiterrolle über vollständiges Flipping und interaktiven Peer Review belegt. „Allerdings ist es natürlich ganz gut, wenn man eine Nische hat, in der man ganz gut experimentieren und das ausprobieren kann.“

Es seien doch super Zeiten für wirklich kleine Verlage, befand *Anke Beck*. Auch wenn sie trotz billiger werdender Technik vielleicht technisch nicht so innovativ seien, könnten sie ganz tolle Businessmodelle aufsetzen. „Also ich finde, es ist noch einmal so ein weißer Tisch und die Karten werden noch einmal ganz neu gemischt. Ich finde es positiv.“

„Innovation muss ja auch nicht teuer sein“, warf *Daniel Ebnetter* ein und

verwies auf die Startupszene, in der üblicherweise mit geringen monetären Mitteln etwas Tolles aufgebaut werde. Kleine Verlage sollten nicht in die Falle von Effizienz und von sehr bewährten Geschäftsmodellen geraten, sondern beweglich bleiben und Freiräume schaffen. „Das tun ja die Großen auch.“ Inkubatoren innerhalb ihrer großen Organisationen würden mit viel Geld ausgestattet und die Startups würden etwas später aufgekauft.

Teilprozessorganisation als Chance für Intermediäre?

Sven Fund brachte hier mit dem Stellenwert von Innovationen bei Buchhändlern und Agenturen einen weiteren Aspekt ein: „Möchte sich da jemand von Ihnen die Finger verbrennen? Nein? Niemand?“

„Ich denke, die Vermittlungstätigkeit ist weiterhin wichtig“, sprang Daniel Ebnetter ein. Abonnierte Zeitschriften würden eben nicht sehr schnell verschwinden. Er räumte aber ein, dass der klassische Mittler auf einem Geschäftsmodell basiert, das heute unter Beschuss sei. Das gelte auch für Bibliotheken: „Es ist für eine Bibliothek oder für eine Zeitschriftenagentur oder für einen Verlag viel besser, in einem ‚unfroren Zustand‘ eine neue Position zu suchen als in einem Zustand, wo die Dinge alle schon geregelt sind, und man sich nur noch in einem starren System ein bisschen bewegen kann.“ Die Verlage seien ein bisschen verwöhnt, denn radikale Innovationen habe es in den letzten 300 Jahren nicht gegeben. Die als radikale Innovation verkaufte Digitalisierung sei letztlich nur eine inkrementelle, eine mediale, eine technische Innovation, die den fundamentalen Wandel erst ermögliche. Für kleine Verlage, Agenturen und Bibliotheken sei es eine tolle Zeit, bestätigte er die Einschätzung von Anke Beck: „Wann hat man schon die Gelegenheit, sich ganz neu zu erfinden? Diese Chance sollte man packen!“

Sven Fund hob die Rolle der Intermediäre bei der Standardisierung bestimmter Prozesse hervor. Jeder Verlag versuche für sich, das große Ge-

schäft direkt abzuwickeln „und für den Kleinkram kann man sich dann noch einen Händler leisten“.

Im Bereich Article-Processing-Charges z. B. gebe es keinen Intermediär mit großer Schlagkraft, die ihn aus Verlags- und Bibliothekssicht interessant mache.

„Müsste man nicht entlang der Prozesskette Innovation betreiben, anstatt immer nur für sich selbst, für sein eigenes Element in der Wertschöpfungskette?“

Dem stimmte Frauke Ralf zu. Die schönen Zeiten für die kleinen Open-Access-Verlage seien allerdings schon vorbei: „Wir sind ja jetzt gerade nach 15 oder 20 Jahren Open Access, wo wirklich alles offen schien, in der Nachholphase für die großen Verlage.“ Sie befürchte, dass wirkliche Innovationskraft im wissenschaftlichen Publikationswesen in großen Abschlüssen, die jetzt eventuell passierten, ein bisschen abgehängt wird. „Ich glaube im Moment gehen wir genau wieder auf eine ‚Closed Box‘ zu. Was kommt nach der Transformation?“

Auch Xenia van Edig sah in den großen Deals eine Herausforderung für einen kleinen, genuinen Open-Access-Verlag. Sie befürchtete, in der Prozesskette und vor allem bei der Finanzierung außen vor gelassen zu werden. Diese müsste nicht über Article-Processing-Charges erfolgen, auch andere Modelle wie in der bereits erwähnten Open Library of Humanities seien möglich.

Im geisteswissenschaftlichen Bereich stünde man seiner Ansicht nach bei Open Access in Deutschland noch ganz am Anfang, warf Bruno Vogel ein: „Keiner weiß wirklich richtig Bescheid. Wenn man mit den Bibliothekaren spricht, sagt der eine so, der andere so, der nächste so“, was die Entwicklung von Modellen erschwere. Dass man schöne Zeiten für kleine Verlage erlebe, sei nur bedingt realistisch.

Daniel Ebnetter lenkte auf die Relevanz der Intermediäre zurück, denen er eine wichtige Rolle bei der Prozessstandardisierung und -bündelung zutraut: „Aber dazu müssen die Prozes-

se einigermaßen klar sein“, verwies er auf eine Grundvoraussetzung, die noch nicht existiert. Auf die Bibliotheken bezogen stellte er große Unterschiede fest: Es gäbe Bibliothekare, die nur ihren sinkenden Etat bzw. die Umleitung von Geldern sähen. Und es gäbe solche, die das Heft schon in die Hand genommen und sich positioniert haben bei der Umverteilung dieser Mittel.

Hier machte sich Unruhe im Auditorium bemerkbar: „Frau Göttker von der Universitätsbibliothek Düsseldorf wird schon nervös“, kommentierte Sven Fund in Vorfreude auf eine lebhaftere Publikumsrunde.

Xenia van Edig war es wichtig, die Prozessoptimierung durch Dienstleister und Intermediäre noch einmal aufzunehmen: „Wir stehen dem Ganzen recht kritisch gegenüber, weil wir auch tatsächlich alle Publikationsdienstleistungen im Haus anbieten, also wirklich komplett den ganzen Prozess und da sehr viele Vorteile sehen und haben.“ Einer der Vorteile sei ein sehr persönlicher Bezug zum Wissenschaftler. „Bei Copernicus sehen wir die Verlagsdienstleistung auch ein bisschen als unser Handwerkszeug.“ Eine Fremdvergabe könnte erneut die vor geraumer Zeit in der Bibliothekswelt gestellte zynische Frage „Brauchen wir überhaupt Verlage?“ anfachen.

Auf Sven Funds Nachfrage führte van Edig aus, dass Wissenschaftler diese Services schätzen und bereit seien, für Qualität zu zahlen. „Wir liegen ja deswegen, weil wir Qualität anbieten, jetzt mit unseren APCs deshalb nicht sehr hoch – im Gegensatz zu einigen Mitbewerbern.“ Die Vermutung Funds, mit den geringen APCs das Maß an Selbstausbeutung erhöht zu haben, wies sie von sich. Man habe vielmehr die internen Prozesse optimiert. Man habe steigende Artikelzahlen zu verzeichnen und wolle die zentrale Abwicklung von Article-Processing-Charges, ohne die Autoren damit zu behelligen, weiter ausdehnen und das Geschäft internationaler machen. Hilfreich sei auch die Minimierung von Transaktionskosten in den Institutionen und im Verlag.



Frauke Ralf



Anke Beck



Bruno Vogel

Anke Beck sieht Bibliotheken in einer sehr wichtigen Rolle

Im Zentrum der Aktivitäten und Interessen der Stakeholder Buchhandel, Bibliotheken und Verlage stünden die Wissenschaftler. Das schöne Buch werde überdauern, gab sich *Anke Beck* sicher. Über die Rolle der Buchhändler im Wissenschaftsgeschäft allerdings sei sie sich nicht sicher. Sie lenkte den Blick auf die Bibliotheken. „Ich glaube, dass die Allianzen zwischen Verlag und Bibliothek, nämlich als Intermediär zwischen den Wissenschaftsinstitutionen und Verlagen oder etwas, was verlagsähnlich arbeitet, eine sehr, sehr wichtige Rolle spielen können.“ Den Einwurf *Sven Funds* „Frau Dr. Beck macht den Bibliotheken eine Liebeserklärung. Ist das nicht wunderbar?“ nahm *Anke Beck* auf und richtete sich an das Auditorium: „Wer auch immer hier Bibliothekar/Bibliothekarin ist: Sie sind toll!“

Sie glaube, dass Bibliotheken schlaue Institutionen seien und im politischen und komplizierten Bereich der Finanzierung sowie im Zwischenspiel mit den wissenschaftlichen Institutionen eine innovativere Rolle spielen können, als es gerade jetzt passiere. „Ausnahmen bestätigen die Regel. Aber ich habe da ehrlich gesagt sehr große Hoffnungen. Überhaupt bin ich heute die Hoffnungsvollste hier auf dem Podium, scheint mir.“

Sven Fund kam erneut auf die bereits zitierten Nutztiere zu sprechen, die durchs Dorf getrieben würden – bzw. auf die immer neuen Themen von Konferenzen, auf denen Innovation als thematischer Selbstzweck erscheine. Dem hinterher laufe, Open Access tatsächlich durchzusetzen und Breite für Open-Access-Modelle zu schaffen. Für die letzte Podiumsrunde vor der Öffnung der Diskussion für das Publikum lenkte er den Blick auf die Zukunft und fragte nach der strategische Ausrichtung der nächsten fünf Jahre: „Was glauben Sie denn, was passieren wird in den nächsten fünf Jahren, worauf sie sich besonders konzentrieren müssen, aus all dem, was wir jetzt diskutiert haben, um Ihr

Unternehmen optimal zu positionieren?“

„Optimal zu positionieren“, das lasse ich jetzt einmal dahingestellt“, schränkte *Frau* *Ralf* ein. Ihrer Einschätzung nach wird es zu einer noch stärkeren Plattformentwicklung kommen. Pre-Print-Server schossen gegenwärtig hoch wie Pilze. Fördererichtungen würden zunehmend Publikationsplattformen in Kooperation zum Beispiel mit F1000¹ erstellen. „Auch das ist etwas, was wir als Verlage wohlwollend in Kooperation anschauen müssen, und schauen müssen, wo wir da tatsächlich auch unsere Plätze finden, beziehungsweise proaktiv agieren können und innovativ.“

Bruno Vogel strebt an, das Geschäft weiterzumachen und Entwicklungen „in Richtung hybrides Publizieren, Open Access etc.“ zu überlegen.

Anke Beck beschäftigt die Verwertung von Daten sehr: „Wie kann ich die Daten, die ich habe, auf der granularsten Ebene so neu zusammensetzen, kuratieren, dass es einen Nutzen hat für meine künftigen Kunden?“

Alle Formen des wissenschaftlichen Outputs berücksichtigen

Xenia van Edig fügte den genannten Punkten die Vernetzung der verschiedenen Forschungsoutputs hinzu. Gerade nehme die Diskussion um Software Fahrt auf. Es sei auch noch sehr viel zu tun, um den gegenwärtig langsamer steigenden Anteil der Open Access Publikationen weiter zu erhöhen.

Sie finde es wichtig, nicht nur den wissenschaftlichen Artikel oder das wissenschaftliche Buch als Output wissenschaftlicher Arbeit zu sehen, sondern auch Nebendaten, Nebencodes, Software, Videos, Videoabstracts und Videosupplements einzubeziehen. Exemplarisch nannte sie die International Geophysics Sample Number, über die physische Objek-

te und Samples nachgewiesen und mit Metadaten u. a. über das Forschungsteam angereichert würden. Text- und Datamining sei auch ein wichtiger Trend, bei dem man mit den verschiedenen Stakeholdern wie Repositorien, Verlagen und Universitäten zusammenarbeiten müsse.

„Ich denke, Verlage, die sich jetzt die nächsten fünf Jahre darauf konzentrieren, einfach das Thema Open Access noch sauber abzuführen, werden einen sehr schweren Stand haben in Zukunft“, erklärte *Daniel Ebnetter*. Der bisherige Publikationsprozess sei weiter zu fassen. „Wir müssen mehr in den Forschungskreislauf hinein, das ist genau das, was Sie gesagt haben, Frau van Edig.“ So sieht er etwa bei der Pharmaindustrie ein sehr starkes Bedürfnis, z. B. klinische Studien auffindbar und re-usable zu machen und diese dann weiterzuentwickeln. „Ich bin mittlerweile schon berüchtigt bei Karger, dass ich durch die Gänge gehe und sage, in fünf Jahren machen wir X Prozent – das sage ich jetzt nicht genau – unseres Umsatzes mit Dingen, von denen wir heute noch gar keine Ahnung haben.“ Nach diesem beeindruckenden Statement eröffnete *Sven Fund* die Publikationsdiskussion: „Sie merken, diesem Panel ist keine Frage zu kompliziert. Ich hoffe, Sie haben viele davon und würde gerne das Wort an Sie übergeben.“

Wissen die Wissenschaftler, was sie tun?

Ob den Wissenschaftlern klar sei, dass sie mit jeder Publikationsentscheidung das Verlagswesen prägen, interessierte eine ZuhörerIn ganz besonders. Die „Happy Five“ wüchsen sehr stark insbesondere im APC-Bereich – „mir bereitet das gerade schlaflose Nächte“.

„Nein, Sie wissen nicht was sie tun“, konterte *Anke Beck* unter allgemeinem Gelächter. Die Happy Five hätten die Offsetting-Modelle mit einer super guten Business-Strategie gebaut. „The name shall not be mentioned“ hätte leider meistens die interessanteren Journale, vor allen Dingen in den Naturwissenschaften. Es sei

¹ Die Publikationsplattform Faculty of 1000, auf der Dokumente versioniert bereitgestellt sowie u. a. kollaborative Bewertungen er- und eingearbeitet werden können, Anm. d. Red. <https://f1000.com/>

sehr attraktiv, darin gegen eine Minimal-Fee Open Access zu veröffentlichen. Darüber hinaus implizierten alle Journal-Modelle auch eine Preissteigerung. Da nicht mehr Geld im Markt sei, würden „wir Kleinen“ rausgedrückt. „Das ist schon eine perfide Geschichte und ich höre nicht auf, mit Wissenschaftlern genau darüber zu reden.“ Hier sehe sie einen Ansatz, dieses Geschäftsgebaren transparenter zu machen.

Stillschweigende Zustimmung erhielt die Kritik einer weiteren Zuhörerin. Sie merkte an, dass eine OA-Quote von 15 oder 20 Prozent aller veröffentlichten Artikel in 15 Jahren nicht so wahnsinnig viel sei. Es sei hier nicht richtig, die Bibliotheken irgendwie als Bremsklotz hin zu stellen, da nicht sie die Publikationsmethoden vorschrieben. Die Stellschraube liege in der Art und Weise, wie Wissenschaftler Karriere machen. Insbesondere der Impact-Faktor des Journals werde bei der Beurteilung des Publikationsprozesses herangezogen. Auch der Zuwachs von Pre-Print-Servern sei in diesem Umfeld normal. Sie seien in Anbetracht der langen und komplizierten Prozesse bis zur Publikation in einer Zeitschrift insbesondere für die Diskussion in der Peer-Group geeignet und ermöglichten Vernetzung. Es tue sich dort ein Universum an wissenschaftlichem Austausch auf, das vom Verlag nicht mehr gebändigt werden könne. Es sei denn, man sei groß genug, selbst auch einen neuen Pre-Print-Server aufzubauen oder ihn zu kaufen.

Wissen die DEAL-Verhandler, was sie tun?

Eine Zuhörerin befürchtete, dass das Open-Access-Konzept bislang nicht auf seine Konsequenzen bis zum Ende durchdacht ist: „Wissen die DEAL-Verhandler, was sie tun?“ fragte sie in den Raum. In der Podiumsdiskussion sei ihr zudem der globale Aspekt zu kurz gekommen. Die Frage von Open Access und APC-Payments sei eine sehr europäische Frage, die auf die Situation z. B. in den USA und in China nicht passten. Als Verlag, der aus allen Teilen der Welt Inhalte pub-

liziert, säße man zwischen zwei Stühlen, nämlich, dass der eine Teil sich sehr schnell in den Bereich des Open Access bewegt, und der andere – intelligenter Weise müsse man dazu sagen – im Subskriptionsmodell verharre. Sie stellte in Frage, ob wirklich genug Geld bei den richtigen Institutionen sei.

Daniel Ebnetter ergänzte, dass Hybrid-Modelle seiner Ansicht nach zu Unrecht immer wieder so unter Beschuss geraten. Diese seien doch eine Möglichkeit, beide Bedürfnisse zu befriedigen, und böten Transitionsmodelle für ein Flipping innerhalb eines Titels.

Erleben Hybrid-Modelle ein Revival?

„Aber ist nicht auch ein Hybrid-Modell auf Basis einer Zeitschrift oder einer Buchreihe sozusagen der kleinste anzunehmende Unfall, verglichen mit DEAL?“ hakte *Sven Fund* nach. Einem Verlag Erlöse zuzusichern, egal, was wie produziert wird, sei ja nicht unbedingt handlungsleitend, sondern mache dem Verlag das Leben eher gemütlich. Hybrid-Modelle seien von der DFG und anderen schon vor etwa zehn Jahren als komplett absurd und Geldschneiderei abgetan worden. Jetzt schienen sie so eine Art von Revival zu erleben.

Xenia van Edig beurteilte die gegenwärtig praktizierte extreme Förderung des hybriden Publizierens sehr kritisch. Ein Effekt sei die Fortschreibung des bestehenden Systems, keine Umwandlung. DEAL sei nur ein Beispiel, aber die Entwicklung in den Niederlanden sei sehr ähnlich. Hinzu komme, dass die Open Access Komponente vielen Autoren aus anderen Ländern leider nicht vergönnt sei.

Auf Nachfrage von *Daniel Ebnetter* führt *Xenia van Edig* aus, wie Copernicus Zeitschriften flippt: „Das sind natürlich unterschiedliche Szenarien gewesen.“

Meistens sei der Fachgesellschaft Open Access so wichtig gewesen, dass sie ohne direkten Return investiert hätten. Die European Geoscience Union hätte 2001 schon ihr erstes Hybrid-Journal gelauncht und

danach geflippt. Deren Co-Finanzierung erfolge teilweise über Konferenzen. Es sei nicht einfach. *Daniel Ebnetter* schloss daraus: „Aber sie konnten das wirtschaftliche Risiko in den meisten Fällen delegieren. Das ist natürlich eine glückliche Situation.“

DEAL bringt die originäre Idee der Open Science in Gefahr

Es gebe auch große Societies wie RSC Advances, die ganz mutig ihre Flaggschiff-Journals geflippt hätten, unterstützte *Frauke Ralf* die Aussage *Xenia van Edigs*. Die Entscheidungen und Risiken variierten. Einige seien mehr politisch, manche mehr wirtschaftlich basierend.

Sie griff einige Ausführungen aus dem Auditorium auf: „Ich sehe im Moment die Gefahr, dass unsere originäre Idee des Open Science ein bisschen durch die DEAL-Verhandlungen aufgeweicht wird.“ Dieses erfolge nicht nur zugunsten der Happy Five und man dürfe das auch nicht als feindlich sehen. Sollte die dahinterstehende Frage „Für welche Qualität bezahle ich?“ bei den DEAL-Verhandlungen tatsächlich der Aspekt für einen Abschluss sein, müssten sich andere Verlage fragen, warum sie nicht in diese Riege hineinkämen. „Aber zu Open Science werden wir auf diese Art nicht kommen. Solange Wissenschaftler wie in China 5000 \$ für die Veröffentlichung in High-Impact-Journals von den wesentlichen drei oder fünf happy Verlagen erhielten, sehe sie keinen Weg für eine Transformation. „Wir sind auf dem Weg. Aber nicht auf dem Weg, den wir uns original damals alle zusammen überlegt haben.“

„Ich bin in der glücklichen Lage mich nicht oder kaum mit Zeitschriften auseinandersetzen zu müssen“, stellte *Bruno Vogel* abschließend fest. Gleichwohl sehe auch er eine Zukunft für das hybride Modell. Sein Fokus liege darauf, die Autoren zu behalten. „Dass sie uns, wie soll ich sagen, gewogen sind und nach wie vor mit unserem Haus auch veröffentlichen.“

„Meine Damen und Herren, ich habe heute etwas Neues gelernt“, schloss *Sven Fund* das Panel. „Es gibt die Happy Five.“ ■



Xenia van Edig

DEAL kommt mit Springer und Wiley voran



Unter dem Titel „**Kalter Krieg oder sanfte Annäherung? „DEAL“ – Ein Jahr danach!**“ brachte b.i.t.online den Stand der Verhandlungen über die offene Bereitstellung wissenschaftlicher Publikationen und die Finanzierung der Produktion von Open Access-Publikationen durch Nationallizenzen bereits zum zweiten Mal aufs Podium, und es sieht fast so aus, als würde das auf der Buchmesse 2018 noch einmal notwendig werden. Im Rahmen von DEAL ringt die Hochschulrektorenkonferenz (HRK) als Repräsentantin wissenschaftlicher Einrichtungen in Deutschland mit den Verlagsgiganten Elsevier, Springer Nature und Wiley um eine Lösung für die „bundesweite Lizenzierung von Angeboten großer Wissenschaftsverlage“, die für alle Betroffenen akzeptabel und nachhaltig ist. Auf dem Podium stellten sich **Jörg Limberg**, Vice President Sales Europe bei Elsevier, **Dagmar Laging**, Vice President Institutional Sales Europe bei Springer Nature und **Prof. Dr. Johannes Rux** von der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG den Fragen. **Dr. Bernhard Mittermaier**, Leiter der Bibliothek des Forschungszentrums Jülich und bibliothekarisches Mitglied im DEAL-TEAM sowie **Dirk Pieper**, Ständiger Vertreter der Leitenden Bibliotheksdirektorin der UB Bielefeld und Teilnehmer am DEAL-Nationallizenzvorhaben brachten die Position der Bibliotheken ein. Detlef Büttner von Lehmanns Media, im vergangenen Jahr als Vertreter des Buchhandels auf dem Podium und auch diesmal wieder eingeladen, war leider kurzfristig verhindert.

Dr. Rafael Ball, Direktor der ETH-Bibliothek Zürich und Chefredakteur von b.i.t.online moderierte.

Donnerstag

» „DEAL – Kalter Krieg oder sanfte Annäherung?“ – gleich in seiner Anmoderation verwies *Rafael Ball* darauf, dass der provokative Titel der Podiumsdiskussion nicht zu leichtfertiger Kriegsrhetorik verleiten sollte. Spannungsgeladen aber war das Thema allemal, was der *Moderator* bei der kurzen Vorstellung der verschiedenen Interessen der Podiumsteilnehmer verdeutlichte. Mit *Dirk Pieper*, dem stellvertretenden Direktor der Universitätsbibliothek Bielefeld, war die Position der Bibliotheken vertreten, die bei DEAL mitmachen wollen, aber nicht aktiv mit verhandeln. Er ist Teilnehmer am DEAL-Projekt, aber nicht direkt DEAL-Mit-Aktivist, wartet vielmehr auf die Ergebnisse der DEAL-Verhandlungen. *Jörg Limberg* ist als Vertreter der Firma Elsevier ganz massiv eingebunden in die aktuellen Verhandlungen und, so hoffte *Rafael Ball*, werde sicherlich aus dem Nähkästchen berichten. Auch *Dagmar Laging* vom Verlag Springer Nature sei ganz konkret und direkt in die DEAL-Verhandlungen eingebunden und werde ihre Erfahrungen, ihre Fragen und vielleicht auch Ausblicke auf dem Podium diskutieren. *Johannes Rux* vertrete den mittelständischen Nomos-Verlag, der nicht Teil des DEAL-Projektes sei. Er werde die ganz spezielle Sicht der mittleren und kleinen Verlage auf diese große DEAL-Diskussion vermitteln. *Bernhard Mittermaier*, Leiter der Bibliothek des Forschungszentrums Jülich, ist direkt im DEAL-Team involviert. Er vertrete auf dem Podium die bibliothekarische Position der aktiven DEAL-Verhandlungsteilnehmer.

„Sie sehen wir machen hier heute so eine Art Revival in einer ähnlichen Besetzung wie vor einem Jahr“, erinnerte *Rafael Ball* an die ebenso gut besuchte Diskussion auf der Buchmesse 2016. Da stelle sich natürlich die Frage, was denn nun in einem Jahr DEAL passiert sei: Kalter Krieg, kompletter Stillstand oder der kurz bevorstehende Durchbruch. „Wir erwarten natürlich alle, dass etwas passiert, denn so lustig finden wir das alle nicht. Die beteiligten Bibliotheken

nicht, die beteiligten Wissenschaftler nicht und wahrscheinlich die beteiligten Verlage auch nicht; und da wir alle für unser Geld arbeiten und für unsere guten Dienste, wollen wir irgendwann auch einmal solche Diskussionen und Auseinandersetzungen, auch Boykotts, die ja aktuell eine Basis von DEAL sind, überwinden. Können wir im Jahre 2018 auf diesem Podium hoffentlich mit anderen Teilnehmern andere Themen diskutieren und nicht DEAL zum dritten Mal?“ richtete sich *Rafael Ball* an das Podium und bat *Dagmar Laging* als erste um ihre Einschätzung.

2018 sei DEAL wohl nicht „in Sack und Tüten“, vermutete *Dagmar Laging*, die sich persönlich seit ungefähr anderthalb Jahren intensiv damit beschäftigt. Bis Oktober 2018 erwarte sie allerdings einen deutlichen Fortschritt. „Aber es wird Themen geben, die uns erhalten bleiben“, wandte sie sich an *Rafael Ball*, „und dann liegt es an Ihnen, daraus wieder ein interessantes Podium zu machen.“

Für Springer Nature gebe es noch keine Lösung, schloss der *Moderator* aus dieser Antwort und erkundigte sich bei *Jörg Limberg*, ob denn Elsevier das Weihnachtsgeschenk für die Bibliothekarinnen und Bibliothekare schon vorbereite: „Sitzen wir 2018 wieder hier?“

Elsevier hofft auf das neue PAR-Modell

„Ich würde mich freuen, wenn wir auch 2018 wieder zusammensitzen, auf alle Fälle“, entgegnete *Jörg Limberg* und verwies auf die Komplexität der Diskussion in Deutschland, um erst einmal die Chance einer nationalen Vereinbarung zu generieren. Es seien gut 400 Einzelverträge eventuell in einen großen neuen Vertrag zu überführen. Die Anforderungen an Elsevier von Seiten DEAL seien ganz andere, als es in anderen Ländern der Fall sei, in denen bereits Verträge liefen.

Es gehe hier auch um die Umsetzung des völlig neuen PAR-Modells – Publish and Read – in dem nicht mehr für das Lesen, sondern nur noch für das Publishing gezahlt werden solle.

Langlaufende Content-Verträge Elseviers mit den Societies ließen sich allerdings nicht schnell auf ein neues Modell umstellen. „Das große Weihnachtsgeschenk, denke ich, wird ausbleiben“, beschied er *Rafael Ball*. Aber Weihnachten würde sich auch nächstes Jahr wiederholen. Es sei wünschenswert, dann etwas weiter zu sein.

Es gebe also allenfalls verspätete Weihnachtsgeschenke, fasste *Rafael Ball* zusammen. „Sind aus der Sicht der Bibliothekare und der Wissenschaft die Diskussionen und Verhandlungen so verfahren, dass wir auch 2018 hier bei gleichem Stand wieder diskutieren müssen?“ wollte er von *Bernhard Mittermaier* wissen. „Wir werden kein Weihnachtsgeschenk in der Form auf den Gabentisch legen können, dass wir sagen, Mitte Dezember ist ein DEAL-Vertrag unterzeichnet“, bestätigte dieser. Die Verhandlungen mit Elsevier erfüllten eine große öffentliche Wahrnehmung: „Dort findet etwas statt, was Dich vielleicht dazu bewogen hat, den Begriff ‚Kalter Krieg‘ über die Veranstaltung hier zu setzen“, vermutete er an *Rafael Ball* gerichtet.

Das sei nicht für alle Verlage zutreffend. Seit der Podiumsdiskussion auf der Buchmesse 2016 seien auch Verhandlungen mit Springer Nature und Wiley aufgenommen worden. Diese seien ebenfalls hoch komplex und DEAL verlange zugegebenermaßen von den Verlagen ziemlich viel. Man habe allerdings angesichts vieler auslaufender Verträge der Einrichtungen zum Jahresende eine Vereinbarung über die Zeit Anfang nächsten Jahres treffen können. Diese seiner Ansicht nach sehr gute Lösung zeige die Bereitschaft der Verlage, auf DEAL zuzugehen: Es handele sich nicht nur um eine bloße Verlängerung bestehender Verträge. Die Übergangslösung sei schon der Einstieg in den Umstieg. Es sei wie ein klares Zeichen gesetzt worden, die Zeit bis zu einem Vertrag scheidlich-friedlich und zu Bedingungen, mit denen beide Seiten leben können, überbrücken zu wollen. „Das wird immer noch aufregend und anstrengend genug, gar keine Frage.



Bernhard Mittermaier

Aber ich bin guter Dinge dass es da weitergeht“, schloss *Mittermaier*.

Dirk Pieper bringt Sci-Hub aufs Podium

Rafael Ball plädierte dafür, die auf einer sehr hohen Aggregationsstufe verlaufende Kommunikation über DEAL auf konkrete Fragen herunterzubrechen: „Was passiert denn da genau?“ Der Titel „Kalter Krieg“, der im Übrigen nicht von ihm, sondern von einem Berater der Branche stamme, sei für das Podium bewusst gewählt worden: Man sei ja über Boykott und die Abschaltung von Zugängen in der höchsten Eskalationsstufe angelangt. „Wie gehen Sie mit diesem Thema um, was erwarten Sie von DEAL als Ergebnis für ihre tägliche Arbeit als Bibliothekar?“ wandte *Ball* sich an *Dirk Pieper*. Dieser erwartete sowohl in seiner Rolle im OA2020-DE-Projekt¹ als auch aus Sicht des DEAL-Mitglieds Universitätsbibliothek Bielefeld einen innovativen Abschluss, in dem die Publish-Komponente bei allen involvierten Verlagen eine sehr starke Rolle einnehmen sollte.

Er berichtete, seitdem die Universitätsbibliothek keinen Zugang mehr zu Elsevier-Zeitschriften habe, seien „Forschung und Lehre nicht zusammengebrochen“. Von den etwas mehr als 2500 publizierten Elsevier-Zeitschriften hätte die Universitätsbibliothek am Ende noch 64 abonniert. „Und da könnte man vielleicht auch zu dem Schluss kommen, wenn diese 64 auch noch weg sind, ist das auch keinem mehr aufgefallen.“ *Dirk Pieper* wies darauf hin, das „Gleichgewicht des Schreckens“ als Aspekt von „Kaltem Krieg“ sei nicht mehr erfüllt, weil sich die Wissenschaftler anderweitig versorgen würden: „Ich nenne nur das Stichwort Sci-Hub.“ Man müsse ganz klar sagen, dass kein Versorgungsproblem mehr an der Universität Bielefeld entsteht, wenn ein Verlag oder wenn andere Verlage ihr den Zugang zu Zeitschriftenservern abschalten.

„Herr Pieper, das tut mir jetzt richtig weh!“ sah *Rafael Ball* sich veranlasst, kurz seine Moderatorenrolle zu verlassen und als Direktor der ETH-Bibliothek Stellung zu nehmen. „Wenn Bibliotheken Sci-Hub als Alternative anbieten, dann sollte man die Verhandlungen mit DEAL wahrscheinlich sowieso beenden und sagen, wir sind jetzt unter die Piraten gegangen.“ Die Schweiz distanzieren sich bewusst von Sci-Hub. Im Falle eines Boykotts stünden legale alternative Versorgungswege wie die Fernleihe, Document Delivery und Pay-per-View zur Verfügung.

„Es ist nicht so, dass wissenschaftliche Einrichtungen keinen Zugriff auf unseren Content hätten“, stellte *Jörg Limberg* klar. Auch die Auswertungen von Nutzerstatistiken zeigten, dass der Content weiter uneingeschränkt und teilweise im höheren Maße genutzt werde. „Vielleicht ist Ihnen das entgangen, dass Bielefeld tatsächlich Zugang hat“, vermutete er in Richtung *Dirk Pieper*. „Die Leute nutzen halt eben Sci-Hub. Nicht nur, weil sie dort eben ein großes Artikelportfolio vorfinden, sondern weil es auch sehr, sehr einfach ist,“ entgegnete dieser. Die Nutzer müssten sich nicht mit Link-Resolvieren, mit IP-Adressen, mit VPN-Zugängen oder mit Shibboleth auseinandersetzen. Auch das solle Verlage dazu bringen, ihr Angebot zu überdenken. Was wiederum *Rafael Ball* zu der Anmerkung veranlasste, dass das auch ein Thema für Bibliotheksvertreter sei, weil sie den Zugang offenbar nicht bequem genug machten.

Jörg Limberg nahm diesen Faden nicht auf: „Nichtsdestotrotz, der Zugang ist offen.“ Dafür habe man sich bewusst entschieden, um nicht die deutsche Forschung und Wissenschaft zu bestrafen. Auch unter Berücksichtigung der dritten Runde der Exzellenzinitiative wäre es mehr als töricht gewesen, den Zugang abzustellen.

Diese Darstellung versuchte *Bernhard Mittermaier* etwas zu korrigieren. Zugänge seien nicht bei allen Einrichtungen, die ausgestiegen sind, wieder freigeschaltet worden.

„Ein Direktor einer mittelgroßen Universitätsbibliothek [ohne Zugang, Anm. d. Red.] hat mir erzählt, dass er bis Ende September sage und schreibe 77 Bestellungen bei FIZ-Autodoc auf Elsevier Artikel hatte. Also das ist schon verkraftbar.“

Kleinere Verlage befürchten, den Anschluss zu verlieren

An dieser Stelle lenkte *Rafael Ball* den Blick auf die Situation der vielen kleinen und mittelständischen Verlage, die gegen DEAL protestiert hätten und in deren Interesse der Börsenverein juristisch vorgegangen ist. Auch sie lieferten relevante Informationen für den Wissenschaftsbetrieb. Allerdings sehe man die Gefahr, dass angesichts der budgetären Krise für sie nichts mehr übrigbleibe, weil die Budgets von den drei großen Playern absorbiert würden, wandte *Ball* sich an *Johannes Rux*. Der reagierte freundlich, aber mit unverhohlener Ungeduld: „Jährlich grüßt das Murmeltier.“ Wie schon im vergangenen Jahr formuliert, wüsste er gerne einmal wovon man redet. DEAL sei für kleine und mittelständische Verlage noch immer eine Blackbox. Man wisse überhaupt nichts und kenne lediglich einige Gerüchte. Die Sorgen bezögen sich nicht auf DEAL direkt, da man nicht direkt betroffen sei – aber plötzlich kämen gerüchteweise Themen und Zeitschriften aus dem Bereich Jura, Sozial- und Geisteswissenschaften dann doch in den DEAL rein. Neue Geschäftsmodelle würden entwickelt und in den Verhandlungen offensichtlich besprochen. Die großen Verlage seien in der Lage, sich auf diese Geschäftsmodelle einzurichten. Die kleineren seien nicht einbezogen. Auf Nachfragen würde nicht reagiert, wofür er angesichts des Zeitdrucks und der Komplexität von DEAL teilweise Verständnis zeigte. „Aber wir befürchten, dass wir den Anschluss verlieren.“

Bücher seien für seinen Bereich der Wissenschaft tatsächlich noch ein wichtiges Thema. Ihm fehlten verlässlich Informationen über den Umgang der Bibliotheken mit Open Access publizierten Büchern, über zu-



Jörg Limberg



Dagmar Laging

¹ <http://www.forschungsdaten.org/index.php/OA2020-DE>



Das Thema "DEAL" mobilisierte die Massen. Interessierte Besucher standen dicht gedrängt bis in die Gänge

künftige Fördermöglichkeiten und institutionelle Strukturen. „Ich hoffe nur, dass die Transparenz jetzt endlich einmal einkehrt“, so dass man in Gemeinschaft mit den Bibliotheken und mit den Forschungseinrichtungen eigene Modelle entwickeln könne.

Rafael Ball gab die Kritik an Bernhard Mittermaier weiter: „Vergisst man den nicht unerheblichen Teil von Geistes- und Sozialwissenschaften, von Arts and Humanities, von gedruckten Büchern, von kleinen Zeitschriften, von mittelgroßen Verlagen und erhält am Ende ein böses Erwachen von Seiten der Bibliotheken?“ Mittermaier konterte, Herr Rux brauche sein Licht angesichts seiner zukunftsweisenden Vereinbarung mit der Max Planck Digital Library keineswegs unter den Scheffel zu stellen. Er legte Nomos nahe, diese Richtung weiter auszubauen. DEAL sei, ganz kurz gesagt, die Umstellung der Bezahlung vom lesenden Zugriff auf die Bezahlung des schreibenden Zugriffs. Der wichtige Peer-Review-

Prozess solle von den Verlagen organisiert und von den Einrichtungen ebenfalls bezahlt werden. Gegenwärtig bezahle jedes Land seinen Anteil am Lesen. Das könnte man genauso umstellen aufs Schreiben. Nach einer Übergangszeit solle mithilfe dieser beteiligten Einrichtungen zu allen Zeitschriften des betreffenden Verlages ohne weitere Kosten möglich sein. Er verwies auf von DEAL unabhängige Förderprogramme der Deutschen Forschungsgemeinschaft für Open-Access-Transformationsverträge. Zudem verhandelten Kolleginnen und Kollegen aus der AG Lizenzen auch in der Allianzinitiative Transformationsverträge. „Da geschieht schon etwas.“ Bernhard Mittermaier sagte Johannes Rux zu, dass sich bei Interesse jemand bei ihm melden werde und bot Verhandlungen auch mit dem Nomos-Verlag an. Ein Verlag allerdings, der die Umstellung des Publikationswesens in Open Access nicht möchte, warnte er, würde sich schwertun mit solchen Verhandlungen.

„Offensichtlich hat DEAL entschieden, wie die Zukunft der Informationsversorgung auszusehen hat“, griff Rafael Ball ein, worauf Bernhard Mittermaier erwiderte, das hätte die Wissenschaft schon vor 15 Jahren entschieden. „Auch in den Geistes- und Sozialwissenschaften?“ fragte Ball zurück? Er berichtete von Ergebnissen einer Umfrage an der ETH Zürich, die ergeben hätte: Die Wissenschaft wolle ihre Ergebnisse dezidiert möglichst frei und breit verbreitet haben, gleichzeitig wolle sie Branding, Marketing und Qualitätsprüfung. Sie sei auch bereit, dafür zu bezahlen, egal, ob für das Publizieren oder für das Abonnieren. Die Wissenschaft müsse seiner Ansicht nach noch stärker befragt werden. Das solle über die Max-Planck- und die Helmholtz-Wissenschaftler hinausgehen und die Akademie der Geisteswissenschaften und viele weitere Beteiligte einbeziehen. Die Frage laute: „Können die Wissenschaftler mit diesem Modell überhaupt leben? Aber ich will nicht schon wieder mei-

ne eigene Meinung ins Podium bringen, sondern wir haben ja die Fachleute hier“, bat er *Dagmar Laging* um ihr Statement zu der gerüchteweise in den nächsten Stunden erscheinenden DEAL-Pressemitteilung: „Wir bieten gerne dieses Forum an für World News.“

Horizon 2020 wird die Welt auf den Kopf stellen

Dagmar Laging aber ging zunächst einen Schritt zurück zu den Ursprüngen von DEAL. Das sei ja eine Konsequenz aus der Entscheidung der EU, die Wissenschaft in Richtung Open Access voranzutreiben. Die Horizon-2020-Vereinbarung² der EU Mitgliedsländer sei in vielen Ländern inzwischen in der Le-

fähig sind, die in die Zukunft weisen und, die für uns alle eine Zukunft ermöglichen.“ Das sei letztendlich der Inhalt der DEAL-Verhandlungen auf der praktischen Ebene. Sie warb um Verständnis, dass die konkreten Inhalte vertraulich bleiben müssten. Man müsse sich ganz bedeckt halten und politisch sehr korrekt agieren. Insofern würde Sie gerne Herrn Mittermaier die Bekanntgabe von World News überlassen.

Rafael Ball lenkte an dieser Stelle den Blick über den deutschen Markt hinaus: „Herr Limberg, wenn sie in Deutschland einen DEAL-Vertrag abschließen, bei dem die Wissenschaftler für das Publizieren bezahlen und ansonsten der Content Ihres Unternehmens frei zugänglich ist

Open-Access-Publikation arbeiten, das brauche aber Zeit, meinte er und fokussierte wiederum den nationalen Markt. Das favorisierte PAR-Modell solle auch kommerziell tragen, wozu das DEAL-Team bereits konkrete Vorschläge gemacht habe. Elsevier allerdings mache sich Gedanken über die Konsequenzen für die einzelnen Institutionen, insbesondere über die Top20-Institutionen mit hohem Publikationsaufkommen. Diese sollten gemäß des DEAL-Angebots künftig signifikant mehr bezahlen. Unbeantwortet bleibe die Frage, ob eine solche Institution bereit sei, in der Zukunft den Faktor zwei oder drei mehr zu bezahlen. Wenn diese großen Institutionen einer nationalen Lizenz nicht beiträten, habe man auch keine nationale Lizenz mehr.

Jörg Limberg brachte ergänzend die Partizipation von Unternehmen und die Zukunftsfähigkeit von deutschen Produkten ins Spiel. „In den nächsten Jahren gelte es schließlich, Prioritäten wie die digitale Agenda, Gentechnik, Artificial Intelligence und selbstfahrende Autos umzusetzen. Er verwies auch auf einen extrem hohen qualitativen Forschungsoutput in Deutschland, der in Patenten Wiederverwendung fände. „Ich glaube eben, dass die Contentversorgung auch ‚Key‘ sein wird im Rahmen einer nationalen Lizenz, nicht nur die Forschung auf dem Academic- und Government-Bereich zu unterstützen, sondern eben auch auf die Corporate Welt.“

„Was sagen denn die Kunden Ihrer Produkte zu den Geschäftsmodellen, die aktuell verhandelt werden?“ wandte sich *Rafael Ball* an *Johannes Rux*. Einerseits verhandele dieser mit Max Planck scheinbar moderne APC-Modelle, habe aber auf der anderen Seite konservative Anwälte als Kunden, die natürlich das gedruckte Heft lesen wollen.

Die Transformation sollte differenzierter und fachspezifisch diskutiert werden

Johannes Rux plädierte für eine differenziertere Betrachtung der Ziele. Horizon 2020 strebe die freie Zu-



Eine Aufzeichnung der gesamten Veranstaltung finden Sie auf der Website von *b.i.t.online*.

gislative verankert. Das müssten alle Stakeholder einfach einmal kurz sacken lassen: Bibliothekare, Verlage, Zwischenhandel: „Diese Entscheidung wird die Welt wirklich auf den Kopf stellen, verändern. Aber es wird nicht wieder verschwinden.“ Es bleibe nur die Chance mitzugestalten, um möglichst sanfte und für alle Beteiligten möglichst verträgliche Übergangslösungen zu finden. „Keine harten Kämpfe und keine harten Kanten, sondern Lösungen, die trag-

in Deutschland – wie sieht es denn auf den anderen Märkten dieser Welt aus?“

Dieser Punkt sei eine der großen Herausforderungen in der DEAL-Verhandlung, räumte *Jörg Limberg* ein. Aus DEAL-Sicht sei es eine tolle Idee, den deutschen wissenschaftlichen Content international frei zugänglich zu machen, was aber bisher keine gängige Praxis sei: „Warum darf die Welt in Deutschland kostenlos lesen, aber Deutschland nicht kostenlos in der Welt?“ Man könne durchaus an Konzepten für eine Transformation hin zu globaler und ausschließlicher

² <https://www.openaire.eu/open-access-in-horizon-2021>

gänglichkeit zu Wissenschaft an und dahinter stehe „richtiger Open Access“. Einer Zwischenbemerkung Bernd Mittermaiers entnahm *Rux*, dass sich DEAL auf den freien Zugang von Institutionen in Deutschland beziehe. Wenn DEAL darauf hinausliefe, dass Nationallizenzen wie bislang analog zu den bisherigen Allianzlizenzen nur für den Kreis der berechtigten Institutionen freigeschaltet würden, dann sei das nicht Horizon 2020, sondern vielmehr „ein billiger Abklatsch“. Er griff auch die Besonderheiten der Fachkunden auf: Jura nicht als Wissenschaft zu betrachten sei möglich – dann falle man raus, meinte er ironisch. Ansonsten müssten die gleichen Regeln auch auf Jura anwendbar sein, allerdings blieben bislang Szenarien wie beispielsweise Kundenschaft außerhalb Deutschlands und außerhalb der Wissenschaft unberücksichtigt. Zudem habe er keine Lust auf einen DEAL, über den Anwälte subventioniert würden. „Ehrlich gesagt, ich hätte kein Interesse,

dass mein Lehrbuch zum Schulrecht, das ich so nebenbei mache, plötzlich in jeder Anwaltskanzlei und in jedem Gericht verfügbar ist, bloß weil ein Wissenschaftler es geschrieben hat. Das macht keinen Spaß.“

Eine Differenzierung erreiche man über die genaue Betrachtung der Sach- und Fachgebiete und Verlage. Als Beispiel führte er die eigene Vereinbarung mit Max Planck an. Er finde sie super, sie sei für die Wissenschaftler und für Max Planck super. Und sie werde nicht genutzt! Die Kundenschaft, „unsere lieben Juristen“, reagiere darauf, dass die Max Planck Digital Library für die Umstellung auf Open Access zahlt, mit: „Interessant! Wollen wir nicht.“

Juristen und Sozialwissenschaftler seien es nicht gewohnt, für ihre Veröffentlichungen zu zahlen. „Versuchen Sie das mal dem Autor einer juristischen Fachzeitschrift zu vermitteln, forderte *Johannes Rux* auf: „Geht nicht.“ Im Buchbereich falle eine Umstellung wahrscheinlich leichter, da Buchautoren gewohnt seien,

Zuschüsse leisten zu müssen. Insgesamt aber bezweifelte er, dass die Umstellung von Autorinnen und Autoren gut angenommen wird. „Ich habe die Befürchtung, das dauert noch Jahre, bis wir da sind.“

Die Finanzierung des Schreibens und nicht mehr des Lesens habe auch Konsequenzen für Bibliotheken, so der *Moderator*. Von *Dirk Pieper* wollte er wissen, wie die Verteilung der Gelder organisiert werden solle und wie viel für kleine und mittlere Verlage, für Gedrucktes und für spannende andere Projekte übrigbleibe.

Es bedeute ein völliges Umstellen von Workflows und eine völlig andere Betrachtung von Etats, bestätigte *Pieper*. Man brauche Services und Infrastruktur. Auf das Publikationsverhalten und die Publikationszahlen an der eigenen Hochschule würde ein neuer Fokus gelegt: Man wisse relativ genau, wie viel Open Access Publikationen es an der Universität gebe, von der Bibliothek oder auch von den Wissenschaftlern selber finanziert. *Dirk Pieper* räumte unter-



Rafael Ball

ANZEIGE

Abonnement
Library Essentials
(10 Ausgaben im Jahr)
Print: 85 Euro / Online 65 Euro

www.libess.de

ISSN 2190-0024 | 100000 | Ausgabe 4_2017

- Praktische Tipps zur Verbesserung der unternehmensinternen Suche
- MO in München
- Informationsangebotsformen als Datenwissenschaft?
- Altkunden: Was soll bisher ändern?
- Praktische Fallfälle für Bibliothekare
- Wissenschaftler: Welche Vorteile bietet Open Access?
- Kostenrechner für Informationsangebotsformen
- Welche Medien-Bibliothek ist der Preis?
- „Open Access“ – ein Begriff, „Open Access“ – ein Konzept?
- Wie das akademische Buch nach einer Zukunft?
- Digitale Medien als Projektmanagement
- Zur Bedeutung von Software
- Wird das akademische Buch nach einer Zukunft?
- Wird das akademische Buch nach einer Zukunft?

library Essentials
FAKTEN UND BERICHTE FÜR
INFORMATIONSSPEZIALISTEN

Wir können alles. Außer ...
Informationsdienst

- ▶ Fachartikel
- ▶ Studien
- ▶ Trends
- ▶ Praxis
- ▶ Kurze Meldungen
- ▶ Termine

für Bibliotheks- und Informationsprofis



Dirk Pieper

schiedliche Fächerkulturen ein. Life Sciences, Biologie, Physik und Gesundheitswissenschaften, aber zum Teil auch schon soziologische Veröffentlichungen stiegen in Bielefeld ins Open Access Publizieren massiv ein. Inzwischen seien knapp 20 Prozent aller Zeitschriftenartikel Open Access.

Rafael Ball hakete nach: „Herr Pieper, reden wir einmal über Geld.“ Er erinnerte, ein wesentlicher Grund für die DEAL-Situation seien auch die sehr hohen Preise gewesen, die besonders im STM-Segment von den großen Playern verlangt worden seien. Wenn es in der Universitätsbibliothek Bielefeld nach DEAL nicht billiger würde, müsse man sich fragen, warum man diese Anstrengungen überhaupt unternähme.

Dirk Pieper befand die Bezeichnung „billiger“ als nicht angemessen. Er zog die Bezeichnung „günstiger“ vor. Es gehe darum, dass man in Bielefeld eben nicht mehr nur auf 64 Zeitschriften zugreifen könne, sondern auf 2500. Das Max Planck Whitepaper habe die Umstellung von Subskriptionskosten auf Kosten für die Publikation auf globaler Ebene verglichen. Genau das versuche man selbst auf nationaler und institutioneller Ebene. Es könne durchaus sein, dass die 20 publikationsstärksten Institutionen letztlich mehr für die Publikations- als für die Read-Komponente zahlen müssten. Man müsse dann eben über Ausgleichsmechanismen nachdenken. Vielleicht könne man in ein paar Jahren Geld aus dem Subskriptionsbereich im Publikationsbereich investieren. „Dann glaube ich, können alle davon leben.“

World-News: Der erste DEAL-Vertrag mit Springer steht

„Hat DEAL im Hintergrund schon vorbereitet, wie die Verteilung der ungleichen Verhältnisse in Deutschland zu erreichen ist, wenn wir künftig die forschungsintensiven Einrichtungen die Literaturversorgung finanzieren lassen?“ wollte Rafael Ball von Bernhard Mittermaier wissen.

„Ja, das haben wir“, bestätigte dieser. Allerdings hänge alles von den

Preisen ab, so dass er noch nichts Näheres sagen könne. „Ich will an der Stelle nur den Blutdruck bei diesen Top 20 Einrichtungen etwas senken: auch sie werden nicht mehr bezahlen. Und warum? Weil wir verhandeln. Das ist nicht, wir kreuzen im Katalog an, was wir wollen und zahlen dann den Preis, der rechts daneben steht, sondern wir verhandeln. Und wir verhandeln hart.“ Er verwies auf die fast 200 Einrichtungen, die bei Elsevier ihren Vertrag zum Jahresende gekündigt hätten, mittlerweile gebe es auch die ersten Rücktritte von Herausgebern von Zeitschriften. Die ersten fünf seien schon bekannt. „Der Stapel ist aber deutlich dicker als fünf.“

Dann setzte er mit der Verkündung von „World News“ ein deutliches Schlaglicht auf die unterschiedlichen Verhandlungssituationen mit Springer und Elsevier. Mit Springer sei eine Vereinbarung erzielt. Der Verlag biete allen Einrichtungen und Konsortien für die Springer-Zeitschriften, die derzeit in den klassischen SpringerLink Verträgen seien (also nicht für Palgrave und Nature), eine Verlängerung für ein Jahr ohne Preiserhöhung an. Damit einher gehe die Freischaltung aller Titel für alle Einrichtungen, die an DEAL teilnehmen möchten. Des Weiteren würden alle Publikationen aus den DEAL-Einrichtungen ohne weitere Kosten als Gold Open Access CC-BY freigeschaltet werden, sobald der DEAL-Vertrag abgeschlossen sei. „Das ist ein sehr deutliches Zeichen, dass der Verlag einen DEAL-Vertrag möchte, und auf dieser Basis kann man gut weiterverhandeln.“

Mit Wiley gebe es ebenfalls eine Vereinbarung, für die aber noch an einer letzten Stelle ein letztes o.k. fehle. Daher müsse man einfach noch ein paar Tage warten. „Wir wollen ja Spannung“, schallte es aus dem Auditorium. Der Zwischenruf kam von Herrn Brandstädter von Wiley.

b.i.t.online sei am Puls der Zeit, es gebe gute Nachrichten, kommentierte Rafael Ball die Neuheiten. Mit zumindest einigen Partnern sei der Kalte Krieg durch Verhandlungen be-

endet worden. Ob der kurz entstandene Eindruck berechtigt sei, Bibliothekare hätten 30 Jahre lang nicht verhandelt, überlasse er der Bewertung durch die nächste Generation. Dann lenkte er das Gespräch noch einmal zurück auf die Wissenschaftler, die nicht mehr Herausgeber sein wollen. Mit einem Schmunzeln wandte er sich an Dagmar Laging: „Haben Sie eine Liste von chinesischen Wissenschaftlern, die gerne bereit sind, die deutschen Wissenschaftler zu ersetzen?“

Für DEAL gibt es keine schnellen Antworten

Anstatt auf diese Provokation einzugehen, kam die Angesprochene auf die Motivation vieler Wissenschaftler zurück. Wichtig sei ihnen, dass sie in einer renommierten, verifizierten Zeitschrift mit Peer Review vernünftig publizieren können, und dass das zu ihrer Karriere beitrage: „Das ist die Motivation und nicht Open Access.“ Vielen Wissenschaftlern sei das Thema Open Access noch nicht transparent. Für Viele spiele es noch überhaupt keine Rolle. Die Ergebnisse ihrer Autorenumfragen bestätigten das. Ganz viele lehnten eine Open-Access-Verfügbarkeit ab, weil sie überhaupt keine Vorstellung hätten, was sich dahinter verberge.

Diese Transformation werfe sehr viele Fragen an allen möglichen Enden auf und es gebe keine schnellen Antworten dafür. „Da muss man einfach Zeit geben, auch Zeit zum Lernen und zum Ausprobieren.“

Rafael Ball nutzte das Stichwort Zeit und läutete die Abschlussrunde des Podiums ein. Man habe erfahren, was in den letzten anderthalb Jahren in DEAL passiert sei. Man sei in einem großen Prozess, für den es bereits Teillösungen gäbe, fasste er zusammen und fragte dann Bernhard Mittermaier: „Was müssen wir tun, damit wir in einem Jahr an dieser Stelle über zukunftsorientierte positive partnerschaftliche Projekte zwischen Wissenschaft, Bibliotheken und Verlagen reden können?“ Dieser betonte, dass noch viel Arbeit vor dem DEAL-Team läge. Er



Johannes Rux



„Wir wollen ja für Spannung sorgen“ so Heiko Brandstädter von Wiley mit seinem Zwischenruf

könne die Füße noch lange nicht auf den Schreibtisch legen. *Mittermeier* zeigte sich aber zuversichtlich, dass die Verträge mit Springer und Wiley dann abgeschlossen sein könnten – und er gab seiner Hoffnung Ausdruck, dass Elsevier sich möglicherweise nun auch bewege. Er sei nicht auf Konfrontation aus. Aber sicher könne man sich an der Stelle nicht sein.

„Wie kann man Verlage als Dienstleister der Wissenschaft besser aufstellen?“ Mit dieser rhetorischen Frage skizzierte *Johannes Rux* sein Interesse daran, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Er hoffe, dass die Diskussion noch nicht so rasch vorbei sei. Sein Ziel sei, den vierten oder fünften Vertrag zustande zu bringen, nach Wiley, Springer und wem auch immer. Es werde schwierig und spannend. „Ich freue mich auf die vielen Kontakte, die Herr Mittermaier versprochen hat“, erinnerte er noch einmal und fügte an, er hätte auch schon ein paar.

Darauf besinnen, dass alle ein gemeinschaftliches Ziel haben

Auch *Dagmar Laging* stellte klar, dass man ein sehr arbeitsintensives Jahr vor sich habe: Man werde viel Extrazeit aufwenden, viel diskutieren

und viel lernen. Ihr Anliegen war, das Ziel und den Umgang miteinander in den Vordergrund zu stellen: Das Ziel sei ein gemeinschaftliches, es gehe nur miteinander. Es gebe bei allen beteiligten Verlagen eine Tradition in der Zusammenarbeit mit der Wissenschaft, die einen Wert behalten und in der Zukunft tragfähig bleiben müsse. „Dann kommen wir, glaube ich, auch wieder auf eine positive Ebene zurück, die uns zusammen gemeinschaftlich zu Lösungen in der Zukunft führt.“

Jörg Limberg bezeichnete es als spezielles Los, als erster Verlag mit DEAL begonnen zu haben. Er hoffe, dass sich viele der Themen im weiteren Verlauf auch in Gesprächen mit anderen Verlagen wiederspielen hätten, und wünschte sich, die gemeinschaftlichen Erkenntnisse künftig in einer weniger polemischen Diskussion fortzuführen, sondern vielmehr in konstruktiven und regelmäßigen Gesprächen. Es sei ja nicht so, dass man nicht miteinander reden würde, auch wenn es in der Presse mitunter so dargestellt worden sei: „Und im Endeffekt mögen wir uns ja auch.“ Zu ein paar Themen gebe es noch unterschiedliche Auffassungen, stellte er fest und ergänzte, er könne sich vorstellen, die Transformation

in enger Zusammenarbeit mit Springer und Wiley auf den Weg zu bringen. Andere Länder hätten auch eine starke Ausrichtung auf Open Access, verfolgten das aber in einer etwas anderen Art und Weise. Er sah Deutschland in einer einzigartigen Situation. „Ich würde mir wünschen, dass sich das auflöst und wir da zu einem guten Ergebnis kommen.“

Auch *Dirk Pieper* sah keine Veranlassung, die Füße auf den Schreibtisch zu legen. Verlage und Bibliotheken sollten stärker zur Kenntnis nehmen, dass sich wissenschaftliches Arbeiten stark verändert habe. Man habe es mit einer neuen Generation zu tun, die es für völlig selbstverständlich halte, dass hinter jedem Link der Volltext verfügbar sei. Reputationspiele auch in den sich neu entwickelnden Wissenschaftsformen eine Rolle, aber die Wissenschaftler planten heute ihre wissenschaftliche Karriere auch danach, wie sie Aufmerksamkeit in den Sozialen Medien erzeugen könnten. „Ich fände es besser, wenn wir nicht nur über Vertragsdetails sprechen würden, sondern wenn man grundsätzlich darüber sprechen würde: Was ist denn die Aufgabe von Bibliotheken und Verlagen in einer Welt, die sich völlig verändert hat? Wo es völlig andere Erwartungen gibt von Wissenschaft und auch von der Gesellschaft, was den Zugriff auf öffentlich finanzierte Forschung angeht?“

Man sei in der Podiumsdiskussion ein Stück weitergekommen stellte der *Moderator* abschließend fest. Man habe Neuigkeiten und darunter eine World News erfahren und eine interessante Diskussion erlebt. *Rafael Ball* dankte den Teilnehmenden auf dem Podium und im Auditorium und versprach, einige Stichworte gleich als wichtige Themen für die nächste Veranstaltung auf der Buchmesse mitzunehmen. ■

eBook-Lizenzen für Öffentliche Bibliotheken: „Es ist kompliziert“



„Die Bibliotheken sind für die Verlage ein verlässlicher Partner. Wir kaufen weiter.“ Mit diesem Versprechen von Eckhard Kummrow, Fachstelle für Öffentliche Bibliotheken in Hessen, endete das spannende b.i.t.Podium zu „**eBook-Lizenzmodelle in Öffentlichen Bibliotheken**“ am Buchmesse-Freitag. Es ging um die große Frage, wie der Verleih digitaler Medien durch Öffentliche Bibliotheken (ÖBs) so organisiert werden könnte, dass die Interessen der Verlage und der Bibliotheken respektive ihrer Kunden gewahrt bleiben. Gegenwärtig hat es der eBook-Verleih in den ÖBs mit einer bunten Mischung verschiedenster Anbieter und entsprechend unterschiedlicher Verleihmodelle zu tun. Da sind neben Verlagsriesen Anbieter wie z.B. Overdrive oder Freeware für musikbibliothekarische Inhalte unterwegs und die Onleihe steht seit einigen Monaten sogar im Duden.

Auf dem Podium diskutierten **Tanja Erdmenger** von der Stadtbibliothek München; **Silke Mittmann** von den Bücherhallen Hamburg; **Eckhard Kummrow**, Hessische Fachstelle; **Sarah Mirschinka**, Head of Digital Sales Bastei Lübbe und **Christian Schniedermann**, Geschäftsführer Piper Verlag. **Dr. Bernd Schmid-Ruhe** von der Stadtbibliothek Mannheim moderierte.

Freitag

Das Einführungsstatement des *Moderators*, das Podium sei mit Teilnehmern aus zwei Lagern besetzt, die möglicherweise ähnliche oder sogar gleiche Interessen hätten, wurde im Verlauf der Diskussion immer wieder bestätigt. So stellte *Eckhard Kummrow* von einem der größten Onleihe-Verbünde mit mittlerweile 99 Bibliotheken in Hessen fest: „Ein Gespräch mit den Verlagen, die ich nie als Konkurrenten sehen würde, ist wünschenswert, denn eigentlich sitzen wir alle im gleichen Boot. Wir haben beide ein Interesse an den Inhalten und daran, dass sie gelesen werden.“ Für *Christian Schniedermann*, ist die Leidenschaft zum Buch die gemeinsame Basis: „Alle Verlagsmenschen sind als Kind in die Bibliotheken gelaufen und haben stapelweise Bücher ausgeliehen. Sie sind so an das Buch herangeführt worden und haben noch ganz viel Leidenschaft für das Buch, wahrscheinlich ähnlich wie Sie.“ *Schniedermann* ist seit zwei Jahren Geschäftsführer beim Piper Verlag und dort verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing, Herstellung und Onleihe. *Tanja Erdmenger*, die seit fast zehn Jahren in der Münchner Stadtbibliothek für den Bestandsaufbau digitaler Medien zuständig ist, sieht in Bibliotheksnutzern Kunden für Verlage: „Leute, die Bücher leihen, kaufen auch Bücher.“ *Silke Mittmann*, deren Aufgabengebiet in den Hamburger Bücherhallen der Bereich Internetportal und digitale Dienste ist, brachte den Aspekt der Bibliothek als Marketingpartner von Verlagen in die Diskussion: „Nehmen Sie die Bibliothek nicht einfach als Verleiher wahr, sondern auch als Marketing-Instrument. Wir sprechen über Ihre Bücher. Wir machen Leseveranstaltungen. Wir bringen Kinder dazu, sich mit Literatur zu beschäftigen – Ihre Bücher – die sie später vielleicht einmal kaufen möchten.“

Das klassische Einzelverkaufsmodell wird ergänzt, teilweise abgelöst

Die Frage, wie die Zukunft der elektronischen Medien aus der strate-

gischen Sicht der Verlage aussieht, richtete der *Moderator* zunächst an *Christian Schniedermann*. „Wir sehen bei Buchhandelsunternehmen, dass das klassische Einzelverkaufsmodell ergänzt, teilweise abgelöst werden soll. Dazu gibt es drei Abo-Modelle.“ An Modellen, wie sie der forscheste Anbieter auf seinen Einzelverkaufsseiten bewirbt – „entweder kaufen Sie den Titel oder Sie kriegen ihn gratis mit unserer Flatrate“ – beteilige sich Piper nicht. Das Geschäftsmodell des zur Bonnier-Gruppe gehörenden Verlags wie auch das dahinterliegende Modell für die Autoren sei auf den Kauf ausgerichtet. „Deshalb sind die Erlöse aus den kommerziellen Leihmodellen minimal.“ Dennoch sehe man die zunehmende Relevanz der Onleihe: „Die tatsächliche Nutzung hinter den Leihungen – und das ist für mich die harte Währung, nicht das, was bei uns in Euro ankommt oder was die Bibliotheken bei uns akquirieren – wächst in zweistelligen Prozentzahlen. Die tatsächliche Nutzung im Kauf-eBook-Markt hingegen liegt bei geringen einstelligen Prozentwerten.“ Hier finde ein Stück weit eine Substitution statt, befand *Schniedermann*. Positiv vermerkte der Geschäftsführer des Piper Verlags, dass die Bonnier-Gruppe mit *divibib* eine einzelvertragliche Einigung erzielt habe, kritisierte aber, dass bei solchen Verträgen zwischen Bibliotheken und Verlagen im Hintergrund immer der Gesetzgeber stehe.

Die Onleihe – ein kleiner, aber wichtiger Baustein für die Bibliotheken

An *Eckhard Kummrow* gewandt wollte *Bernd Schmid-Ruhe* wissen, welche Rolle die Onleihe für die bibliothekarische Arbeit spielt. Aus Bibliothekssicht gesprochen sei es wichtig, transparente Preise zu haben, schickte *Eckhard Kummrow* vorweg. Er sieht in der Onleihe eine ganz wesentliche Ergänzung des Bibliotheksangebotes. Die Versorgung der Bibliotheken auf dem Lande wäre ohne den Verbund mit 99 hessischen Bibliotheken nicht gegeben, erklärte

Kummrow. Kleine Bibliotheken seien nicht in der Lage, die eAusleihe selbst zu organisieren. Die Onleihe sei wichtig, aber sie sei nur ein Baustein, was er mit Zahlen für Ausleihe und Aufwendungen insgesamt belegte: „Die Bibliotheken im Onleihe-Verbund in Hessen geben im Augenblick fast zehn Prozent ihres Etats für die Onleihe aus. Das entspricht einem Jahresbudget von ungefähr 430.000 Euro. Aber es bleiben 90 Prozent für physische oder andere Medienarten übrig.“ Die Steigerungsraten im Leihgeschäft könne man laut *Kummrow* vielleicht auch damit erklären, dass das eBook als Kaufobjekt Einschränkungen unterliege, die es attraktiver machten, ein eBook auszuleihen, als es zu kaufen.

Bastei Lübbe – Pionier im eBook-Markt

Welche Rolle die eMedien in der Verlagsstrategie von Bastei Lübbe spielen und wie Geschäftsmodelle zwischen Verlagen und Bibliotheken aussehen können, fragte der *Moderator* dann *Sarah Mirschinka*. Sie ist bei Bastei Lübbe für den Vertrieb im Bereich Online verantwortlich. Sie hat dort seit drei Jahren mit digitalen Angeboten zu tun und von Anfang an mit Aggregatoren zusammengearbeitet. „Bei Bastei Lübbe ist der digitale Bereich ein sehr relevanter Teil der Gesamtunternehmensstrategie und hat deshalb schon vor Jahren zur Gründung einer eigenen digitalen Einheit, einer Abteilung für Entertainment, geführt. Wir waren damit einer der ersten Verlage mit einem absoluten Fokus auf dieses Teilgeschäft“, stellte sie ihren Arbeitgeber vor. Im Gegensatz zu den vom Börsenverein veröffentlichten Daten habe Bastei Lübbe Umsatzsteigerungen im Downloadgeschäft zu verzeichnen, nicht zuletzt dank des jahrelang aufgebauten, eigenen digitalen Vertriebs und des digitalen Marketings. In einzelnen Segmenten wie z. B. dem Lübbe-Label „be“, einem Bonus-Label, sehe man sehr hohe Wachstumsraten. Mit vielen Portalen habe der Verlag eine hohe Transparenz an Nutzungsdaten. Die-



Silke Mittmann



Sarah Mirschinka



Eckhard
Kummrow

se gäbe es allerdings nicht bei den eLeihe-Angeboten. Aus den Erlösen könne man jedoch ein sehr solides Geschäft erkennen. Etwas Sorgen bereitet *Mirschinka*, dass bei den Spitzentiteln die Nutzung der eLeihe exponentiell ansteige und die Daten, die vor einem halben Jahr über die Onleihe veröffentlicht worden sind, übersteige. „Die Vermutung liegt nahe, dass Kannibalisierung stattfindet“, schlussfolgerte *Mirschinka*. „Um das zu verifizieren, sind wir als Verlag auf die Referenz der Daten angewiesen. Wir möchten deshalb gerne in einen Dialog eintreten, um Antworten zu bekommen: Wer ist der Kunde? Was wird genutzt? Warum wird es genutzt? Wie können wir Ausgewogenheit im Markt zur Verfügung stellen? Was können wir gestalten?“ Als Verlag wolle man ein Wirtschaftsunternehmen bleiben und für qualitativ hochwertigen Content sorgen. Sollte sich herausstellen, dass diverse Modelle, an denen Bastei Lübbe partizipiert, kannibalisiert würden, dann stelle sich irgendwann die Frage, wenigstens in Teilsequenzen, ob da noch eine wirtschaftliche Existenzgrundlage gegeben sei.

Bücherhallen Hamburg – Vorreiter bei der Onleihe

Silke Mittmann zeigte Verständnis für die Verlage, was die Transparenz betrifft, da seien Bibliotheken „voll d'accord. Wir können uns vorstellen, dass wir in der Diskussion über Transparenz, Lizenzmodelle oder darüber, ob Titel, die sehr gut gehen, mehr kosten, Modelle entwickeln können. Wir können auch helfen, Titel, die mehr stehen, aber wertvoll sind, zu pushen.“ Sie schlug vor, dass Verlage und Bibliotheken sich hier in einem Prozess des Austausches bewegen und ein Forum bilden sollten, „wo all diese Dinge auf den Tisch kommen“.

Anlass für den *Moderator*, gleich ein ganzes Fragenpaket an *Silke Mittmann* zu richten: „Die Bücherhallen Hamburg waren eine der ersten Bibliotheken in Deutschland, die auf das Angebot der Onleihe gesetzt haben. Nicht zuletzt mit dem unge-

wöhnlichen Modell, dass sich bei diesem Angebot jeder zunächst anmelden durfte, haben Sie seinerzeit für Furore gesorgt. Sind Sie systematisch eingestiegen oder haben Sie zunächst einmal ausprobiert und dann weitergesehen?“ wollte *Bernd Schmid-Ruhe* wissen.

„Als wir bemerkt haben, wie die Menschen Titel auswählen, haben wir das in unserer Strategie berücksichtigt“, erwiderte *Silke Mittmann*. Schon frühzeitig habe sich herauskristallisiert, welche Titel für ein Verleihmodell nicht geeignet sind. Segmente wie z. B. die Belletristik, der Sachbuchbereich und die Ratgeberliteratur hingegen seien stark gefragt. Darauf habe man die Strategie ausgerichtet. In der Unterhaltungsliteratur hätten die Bücherhallen sehr hohe Wachstumsraten, weniger im Bereich des Schulbuchmarktes und der Lernmittel. „Dennoch“ so *Silke Mittmann*, „sind wir eine öffentliche Bibliothek geblieben. Wir erwerben keine spezialisierte Fachliteratur. Ansonsten können Sie vom Kinderbuch angefangen alles entleihen.“

Erklärungsnot beim eBook-Angebot

Sowohl *Silke Mittmann* als auch *Tanja Erdmenger* wiesen auf eine Situation aus der täglichen Praxis hin, die Bibliothekarinnen und Bibliothekare immer in Erklärungsnot bringt: Was könnten Bibliotheken ihren Kunden sagen, wenn gefragt wird, warum ein Buch, das als Printausgabe im Regal steht, nicht als eBook entliehen werden kann? *Tanja Erdmenger* erzählte, es sei all die Jahre den Kunden kaum zu vermitteln gewesen, warum spezielle Segmente wie Bücher aus Bestsellerlisten überhaupt nicht elektronisch ausleihbar waren oder warum Thomas Mann nirgendwo in der Onleihe zu finden ist. „Es bedurfte immer einer großen Erklärung, dass der Fischer Verlag bei der Onleihe nicht dabei war, und alles, was Thomas Mann publiziert hat, im Fischer Verlag erscheint.“

Auf die Frage des *Moderators*, ob sich die Einkaufspolitik verändert habe, seit mehr Titel in der Onleihe zu-

gänglich gemacht wurden, antwortete *Tanja Erdmenger*: „Zunächst waren wir froh, dass endlich auch der populäre Buchmarkt abgedeckt war. Aber wir mussten dann schnell feststellen, dass die Bestände aus unserer Sicht fragwürdig waren.“ Die Vertreterin der Münchner Stadtbibliothek erklärte das mit einem offenbar falschen Bild, das sich die Verlagsseite von Bibliotheken macht – zumindest was die Bereitstellung von Literatur, Information und Wissen sowie die Vernetzung von Kulturtechniken wie Lesen und die Techniken im Umgang mit Kinobildern angeht. Deshalb habe die Münchner Stadtbibliothek zunächst sehr zurückhaltend agiert. Seit mehr Verleihmodelle vorhanden seien, kaufe man gleichermaßen bei allen Verlagen ein. „Der Münchner Steuerzahler finanziert die Bibliothek mit und wir können kaum vermitteln, dass wir bestimmte Titel gar nicht im Bestand haben. Die Bürger erwarten, dass das, was auf dem Markt ist, auch weitgehend in der Bibliothek abgebildet wird“, fügte *Erdmenger* hinzu.

Statische Budgets stehen digitalem Potenzial im Weg

Ob die Möglichkeit bestehe, dass an den Geschäftsmodellen noch etwas verändert wird angesichts der Tatsache, dass nur eine Ausleihe pro Titel erreicht wird, fragte der *Moderator*. *Christian Schniedermann* antwortete, die digitale Welt biete so viele neue Möglichkeiten. Diese angemessen zu nutzen, verhindere allerdings das statische Budget der Bibliotheken. Verständnis zeigte er dafür, dass es für die Bibliotheken eine Herausforderung ist, den Nutzern zu erklären, warum manche Dinge nicht verfügbar sind. Aber er wünsche sich, dass nicht den Verlagen die Schuld zugewiesen werde. Vielmehr sei es so, dass für den sozialen Auftrag der Bibliotheken nicht ausreichend Mittel zur Verfügung stünden, um mit allen Beteiligten in diesem Bereich eine auskömmliche Regelung zu finden.

Neue Pay-per-View-Modelle in Zukunft denkbar

„Können sich Bibliothekarinnen und Bibliothekare ein Pay-per-View-Modell vorstellen? Oder ist das immer noch ein no-go?“, wollte der *Moderator* nun von *Eckhard Kummrow* wissen. Im Augenblick kenne er kein Modell, das mit den haushaltsrechtlichen Möglichkeiten der Bibliothek abdeckbar sei, wandte *Kummrow* ein. „Es geht nicht, dass wir ein Medium kaufen und nicht wissen, was wir hinterher für die Nutzung zahlen müssen.“ Die gegenwärtige Nutzung sei insofern flexibel, als sich Volumen strecken lasse über die Anzahl der Ausleihvorgänge und über die Anzahl der Zeiten, in der man nutzen kann. Das sei zwar alles andere als optimal, aber wenigstens kalkulierbar. Öffentliche Bibliotheken trafen immer eine Auswahl und hätten kein Interesse daran, dass alle Titel gleichermaßen auf der Plattform verfügbar seien. Ganz ausschließen wollte *Kummrow* ein Pay-per-View-Modell trotzdem nicht. Er gab noch zu bedenken, dass die Bibliothekstantieme, die aus der Nutzung der Bibliothek errechnet und vergütet wird, an die Autorinnen und Autoren gehe. Da gingen die Verlage im Augenblick leer aus. Das jedenfalls besage die jüngste rechtliche Änderung. Die Bibliotheken hätten Verständnis dafür, dass die Nutzung der Bücher in der Bibliothek den Autorinnen und Autoren vergütet werden soll. „Wenn Sie als Verlage da mit hineinkommen, haben wir auch kein Problem damit. Woher das Geld kommt, ist eine andere Geschichte. Der kleinen Kommune im Taunus könne man nicht erklären, dass sie für die neuen Möglichkeiten jetzt einen höheren Medientat einrichten müsse. Das ist flächendeckend kurzfristig nicht zu schaffen“, fügte *Kummrow* hinzu.

In welchen Bereichen sich Verlage ein Pay-per-View vorstellen könnten, wollte der *Moderator* noch einmal von *Christian Schniedermann* wissen. „Pay-per-View heißt zunächst einmal nutzungsabhängige Vergütung, unabhängig von Technologie, Bibliothekstantieme oder bilateralen Ver-

gütungen“, konterte der Geschäftsführer des Piper Verlags. „Für uns ist nutzungsabhängige Vergütung durchaus eine Option. Sie hat aber gleichzeitig ein hohes Risiko und bedarf wiederum Einzel-Regelungen. „Soll der komplette Katalog zugänglich gemacht werden oder nur die Titel, die die Bibliotheken auswählen?“ Das würde bedeuten, sie seien für jeden jederzeit verfügbar und nicht wie jetzt mit Wartezeiten versehen, wenn der Titel ausgeliehen ist. „Insofern muss man auch hier über Ausleihbegrenzungen sprechen, sonst handelt es sich um die Kopie eines kommerziellen Modells.“

Das Potenzial von Aggregatoren nutzen

Moderator Schmid-Ruhe zitierte nun den Vorstand des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels, Heinrich Riethmüller. Dieser hätte in seiner Eröffnungsrede zur Buchmesse 2016 gesagt, der Buchmarkt wäre der einzige Markt, der die digitale Revolution nicht nur überlebe, sondern stärker daraus hervorgehe. „Gleichzeitig hört man von den kleinen Verlagen ständig das Gegenteil“, fügte er an. „Können kleinere Verlage ihre Angebote z. B. über Aggregatoren vermarkten oder können sie das auch ohne Aggregatoren?“ Bevor *Sarah Mirschinka* konkret auf die Frage einging, äußerte sie sich zunächst zu den generellen Schwierigkeiten der digitalen Vermarktung. Das veränderte Kundenverhalten entwickle sich zu einer größeren Herausforderung, weil der Begriff Besitz zunehmend weniger relevant wird. Für den Kunden sei es selbstverständlich, die Ubiquität der Titel zu nutzen. Dass Verlage dafür trotzdem immense Garantiesummen zahlen müssen, um die Titel zu produzieren, interessiere den Kunden nicht. In Beantwortung der Frage sagte *Sarah Mirschinka*: „Für kleinere Verlage, für Nischenverlage ist es sicherlich ein Vorteil, über Aggregatoren zu arbeiten. Da können sie die geballte Vertriebspower nutzen. Wir tun das auch und agieren nicht mit allen Playern im Direktgeschäft,

sondern schauen, wo wir Geschäfte aggregiert laufen lassen können. Das ist z. B. der Fall mit dem Partner *divibib*, also der Onleihe.“ Gerade viele kleinere Verlage könnten im Verbund eines Aggregators mehr Relevanz für ihr Portfolio gewinnen. *Mirschinka* erinnerte an ihre Erfahrungen, die sie mit dem „digital only“ *Omni Verlag* sammeln konnte. Da habe man sich als kleiner Verlag auf die Kernkompetenz konzentriert und den vollen Fokus auf den Kunden sowohl über angeschlossene Portale als auch direkt auf den Endkunden gelegt. Sie gab sich überzeugt, dass der direkte Dialog mit den Aggregatoren ein sehr erfolgreiches Modell sein kann.

Service der Bibliotheken kommt auch Verlagen zugute

Auf ein Thema, das bisher noch nicht angesprochen worden sei, machte *Eckhard Kummrow* aufmerksam. Die Bibliothek leiste nämlich immense Vorarbeit, damit Menschen mit eBooks überhaupt umgehen und diese ausleihen könnten. „Stichwort Reader und Reader-ID, oder die Zielgruppe Seniorinnen und Senioren, die oft keine eMail-Adresse, keine global-ID, kein Kundenkonto bei einem der Distributoren haben.“ Hier seien die Bibliotheken als Vermittler tätig. Auch in die Leseförderung investierten Bibliotheken viel Zeit. Der Wert dieser Services sei nicht in Euro und Cent abbildbar, komme aber letztendlich auch den Verlagen zugute. „Das ist vielleicht etwas, was die Verlage nicht sehen. Ebenso wie wir Bibliotheken nicht sehen, was bei den Verlagen an Kosten auftaucht, wenn sie einen Titel verlegen“, stellte *Kummrow* als Vermutung in den Raum. Deswegen sei er auch besonders glücklich über dieses Angebot zum Gespräch, das unbedingt fortgesetzt werden müsse.

„Wie sieht es aus mit dem Bereich eLearning, oder mit den Geschäftsmodellen für andere Inhalte wie Video und dergleichen? Was ist der Bedarf an der operativen Front?“ Diese Fragen richtete der *Moderator* an *Tanja Erdmenger*. Diese bezog sich zunächst noch einmal auf die Aussa-



Bernd Schmid-Ruhe



Tanja Erdmenger

ge von Eckhard Kummrow und sagte, sie sei sehr erfreut, dass die Kompetenz der Bibliotheken in Bezug auf die digitalen Medien zunehmend in der öffentlichen Wahrnehmung angekommen sei und anerkannt werde, „dass wir gerade in der Dienstleistung für diese neuen, kulturtechnischen Disziplinen eine wichtige Rolle spielen“. eLearning sei ein großes Thema, das im Moment gut genutzt werde und wo die Bibliotheken gefordert seien. Welche weiteren Angebote dazukämen, stehe und falle mit dem, was inhaltlich angeboten werde. Von Kundenseite werde von der Großstadtbibliothek erwartet, dass man rasch helfen könne und dass man up-to-date sei.

Rechtliche Regelung ja oder nein?

Von *Sarah Mirschinka*, wollte der Moderator wissen, wer sich alles bewegen und wer an den Tisch müsse, damit es weiter geht. „Ich glaube, in allererster Linie muss sich jetzt die Politik darum kümmern und wir als Verlage und Bibliotheken müssen sehr geschickt Lobbyarbeit betreiben“, betonte *Mirschinka*. Es sei sehr wichtig, dass beim Kulturauftrag Lesen immer auch über die Finanzierbarkeit gesprochen werde. Es dürfe nicht sein, dass er zu Lasten von Verlagen geht. Sie sehe aber auch die finanzielle Seite der Bibliotheken und deshalb sei es wichtig, noch einmal über die Lizenzmodelle zu sprechen. Wo gebe es Erweiterungsmöglichkeiten bei den nutzungsabhängigen Vergütungen, die teilweise schon aus kommerziellen Modellen bekannt sind, und wo kann man Kombinationsmöglichkeiten finden? Von gemeinsamen Gesprächen erhofft sich die Vertreterin von Bastei Lübbe auch, dass die Vielfalt des Verlagsportfolios gestärkt wird und nicht nur die Spitzentitel nutzerbasiert eingekauft und angeboten werden.

Christian Schniedermann bedauerte, seiner Kollegin widersprechen zu müssen. Aber sein persönlicher Wunsch wäre, dass sich die Politik nicht einmische: „Wir haben bereits einige vertragliche Regelungen

gefunden und mittlerweile sind viele Verlage dabei, ich glaube die Zahl von 1.500 Verlagen gehört zu haben.“ Da auch alle großen Verlagehäuser wie Random House, Holtzbrinck und Bonnier dabei seien, sehe er den Handlungsbedarf seitens der Politik nicht. „Wir haben die Aufgabe, ein Modell zu entwerfen, das die Bibliotheken finanzieren können und das die Rechte der Autoren und der Verlage berücksichtigt. Und das sollten wir in Gesprächen weiter verfolgen ohne eine drohende Faust im Hintergrund.“

Seine Aussage, die Politik solle sich raushalten, blieb nicht unwidersprochen. *Silke Mittmann* gab zu bedenken: „Öffentliche Bibliotheken werden durch Steuergelder finanziert. Politische Vertreter entscheiden darüber, was die Aufgabe einer Bibliothek ist. Deswegen kann man nicht einfach sagen, in diesem Prozess ist die Politik außen vor.“ Die Bibliothekarin der Bücherhallen sprach sich für eine Zusammenarbeit aus, in der alle gemeinsam, auch mit der Politik, Wege finden, die für alle tragfähig sind. Sie regte an, dabei auch zu überlegen, welches Medium das überlegene Medium im Bereich Lesen/Literatur ist. Es sei für Bibliotheken und Verlage gleichermaßen schwer, verschiedene Medien für die unterschiedlichen Leser, die unterschiedlichen Bedürfnisse anzubieten. Bibliotheken würden Bücher ausleihen, Portale und deren Managementsysteme erwerben. „Wir beobachten, auf wie viel verschiedenen Portalen sich die Kunden aufhalten, um Literatur zu lesen, etwas zu konsumieren, wofür die ganzen verschiedenen Apps sind. Das Buch an sich hat heute so viel Konkurrenz. Es gehe nicht mehr um das eine eBook, sondern um ganz viele verschiedene Angebote, die mit bedacht werden müssen.“ Dabei könnten die Bibliotheken den Verlagen behilflich sein.

Konsens über Fortführung der Gespräche

Eckhard Kummrow wünschte sich abschließend, dass die Bibliotheken das, was auf dem Markt verfügbar

ist, in einer Art Standardlizenz zu bestimmten Bedingungen bekommen können. Dass aber die Verlage durchaus weitere Lizenzangebote machen könnten, z. B. für eine gleichzeitige, parallele Ausleihe, für einen bestimmten Zeitraum eine Aktion zu fahren, so dass man eine Grundversorgung auch im digitalen Bereich so darstellen könne, wie es jetzt im physischen Bereich der Fall sei. Er könne sich auch vorstellen, Aktionen oder Maßnahmen, die in Bibliotheken im physischen Bereich funktionieren, in den digitalen Bereich zu transferieren. Es gäbe z. B. Bestsellerservices, wo die Leser wüssten, „da zahlen wir mehr“. Er äußerte den Wunsch, dass man im Gespräch bleibe und jeder vom anderen wisse, was er ihm wert sei.

Das sei zumindest eine tolle Ausgangsbasis für weitere Gespräche, befand *Christian Schniedermann*. Dennoch ist für ihn eine gesetzgeberische Regelung ein Eingriff in das Eigentumsrecht der Verlage, auch in die Vertragsfreiheit. *Sarah Mirschinka*, die auch im Rahmen der IG Digital des Börsenvereins für die digitale Marktentwicklung zuständig ist, sieht bei den Diskussionen mit vielen anderen Publikumsverlagen, dass ein Interessenausgleich nicht einfach ist. „Wir sehen die Bedürfnisse, wir sehen aber auch die Differenzen.“ Da helfe es einfach, im offenen Gespräch zu bleiben, denn nur so lasse sich Inakzeptanz oder auch Intoleranz aufbrechen. Es könne nur bereichernd sein, gemeinsam nach Transparenz zu streben, gemeinsam herauszufinden versuchen, was passiert nicht nur bei der eLeihe, sondern was passiert insgesamt im Markt für digitale Medien. ■



Christian Schniedermann