

Purchase to Open (P2O) – Ein erwerbsnahes Open-Access-Modell

Das Gemeinschaftsprojekt von ENABLE! und der GeSIG

Karin Werner, Julia Bauer, Diane Korneli-Dreier, Susanne Göttker

Neue Finanzierungsansätze für Verlage: Der Weg zu einer offenen Publikationskultur in den Geisteswissenschaften

Die Open-Access-Transformation in den Geisteswissenschaften steht vor besonderen Herausforderungen, insbesondere für kleine und mittelgroße Verlage. Während große Wissenschaftsverlage bereits umfassende Vereinbarungen mit Bibliotheken getroffen haben und vor allem im Zeitschriftensegment einige erfolgreiche Open-Access-Modelle etabliert wurden, mangelt es an adäquaten Finanzierungsmodellen für Bücher wie Monografien und Sammelwerke – den dominierenden Publikationsformaten in den Geisteswissenschaften.

Obwohl es inzwischen einige Finanzierungsmöglichkeiten gibt, wie verschiedene Crowdfunding-Pakete von Verlagen und anderen Open-Access-Initiativen, haben diese oft projektbezogenen Charakter, der eine breite Open-Access-Transformation nicht erfüllen kann. Dies bedeutet häufig, dass Autor:innen sich selbst durch ein Dickicht von Finanzierungsmöglichkeiten – wie Open-Access-Monografienfonds an Universitätsbibliotheken, Projektförderungen der DFG oder diverser Stiftungen – kämpfen müssen oder sogar die Kosten selbst tragen, wenn sie den Wunsch haben, im Open Access zu publizieren. Der Umstand, dass die Zahl der angebotenen Pakete stetig zunimmt, kann als Ausdruck einer kreativen Grenze betrachtet werden. Was allerdings fehlt, sind flexible Modelle, die es unabhängigen Verlagen in der Breite ermöglichen, ihren Autor:innen ein kostendeckendes Open-Access-Angebot anzubieten. Denn für eine umfassende Transformation hin zu einer offenen Wissenschaft ist der Status Quo bei weitem nicht ausreichend.

Um diesem Ziel näher zu kommen, wurde im September 2019 die Enable!-Community gegründet. Ziel war es von Anfang an, alle Stakeholder des wissenschaftlichen Publizierens – die Bibliotheken, Verlage, Intermediäre (Händler), Repositorien, Autor:innen und Forschungsförderer – in einen partnerschaftlichen Austausch zum gemeinsamen Ermöglichen von Open-Access-Publikationen und zur Entwicklung neuer, innovativer Modelle für die Open-Access-Transformation in den Humanities und Social Sciences zu involvieren.

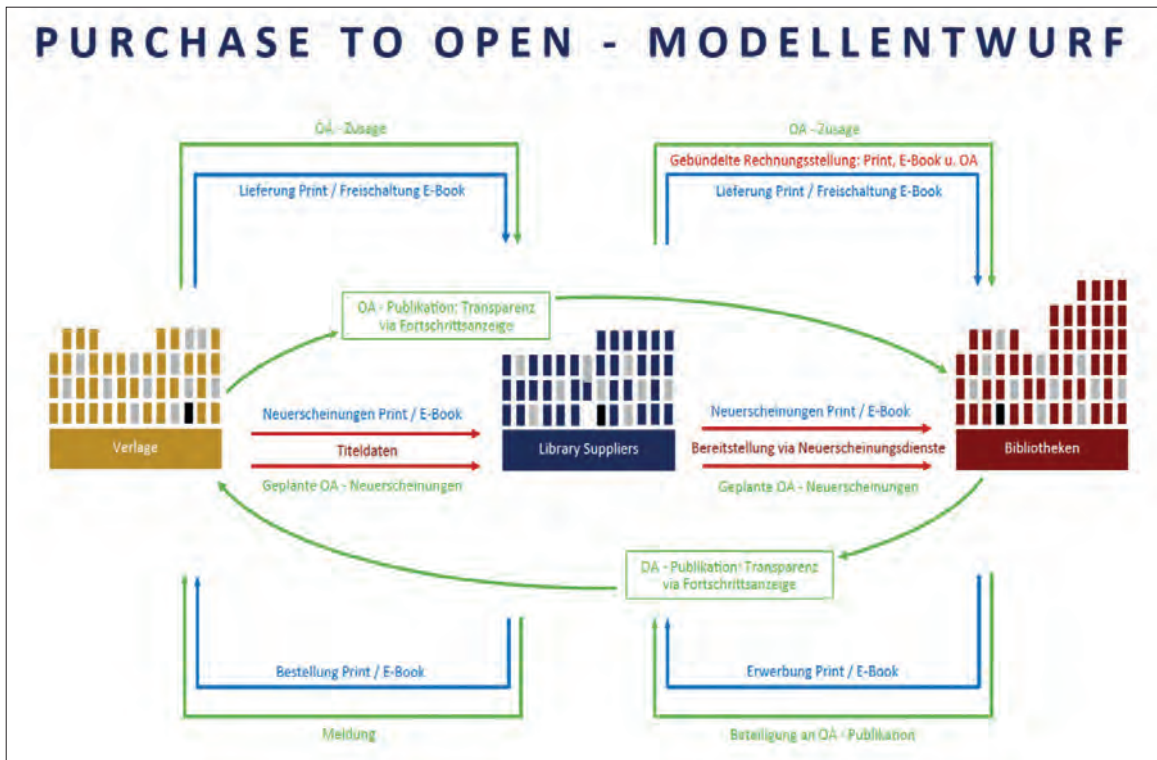
Unter den vielen in der Community behandelten Themen

ist die Suche nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten für Open-Access-Publikationen bei weitem das wichtigste. Längst sind sich die Mitglieder von Enable! einig darüber, dass Open Access nicht länger als „Sonderweg“ des Publizierens betrachtet werden kann. Vielmehr müssen bestehende Strukturen genutzt und Modelle entwickelt werden, die direkt an die Erwerbungsprozesse der Bibliotheken angepasst sind und somit alle Player der Branche – teilweise mit neu definierten Rollen – einschließen: Autor:innen, Verlage, Bibliotheken, Repositorien und Library Supplier. Nach ersten, noch unkonkreten Vorüberlegungen durch Mitglieder des Steuerungskreises von Enable! im Jahr 2023 suchten diese den Austausch mit der GeSIG Netzwerk Fachinformation e.V. Dort wurde der Ideenball sofort aufgegriffen und weiter gespielt. Es entstand recht schnell ein erstes grobes Modell von erwerbsnahem Open-Access-Publizieren. Dieses wurde sodann in einem Enable!-Werkstattgespräch (einem online stattfindenden interaktiven Plenumsformat) vorgestellt und positiv diskutiert. Bei allen konstruktiv formulierten Vorbehalten in den jeweiligen Stakeholdergruppen und auch Skepsis war vor allem das Feedback der teilnehmenden Bibliotheken so positiv, dass die gemeinsame Weiterbearbeitung des Modells beschlossen wurde.

Die positive Resonanz führte schnell zur Gründung eines Enable!-Arbeitskreises, in dem die verschiedenen beteiligten Perspektiven ihre Anforderungen und bestehenden Grenzen austauschten. Neu für die Community war das große Engagement der Händler in diesem Prozess. Es war klar, dass dieses Modell nur tragfähig werden kann, wenn die Händler als Intermediäre es – in Zusammenarbeit mit Verlagen einerseits und Bibliotheken andererseits – auch im Detail gut gestalten. Nach der Bildung des Arbeitskreises wurde eine Projekt-Bezeichnung gesucht. Man einigte sich auf „Purchase to Open“, ein Name, der den tragenden Zusammenhang zwischen Erwerb (purchase) und Open Access transportiert.

Vom Händler zum Open-Access-Mitgestalter

Insbesondere für uns Händler war lange Zeit nicht klar, ob es überhaupt eine sinnvolle Rolle im Bereich von Open Access für uns geben kann. Jetzt stehen wir als Library Supplier für wissenschaftliche Monografien an einem



Wendepunkt, von dem aus wir die Open-Access-Kultur aktiv mit sinnvollen Services mitgestalten können, die unseren Bibliothekskunden und Verlagspartnern gleichermaßen zugutekommen. Und auch, wenn das Thema Open Access für uns noch relativ frisch ist, bietet uns der neue Weg die Möglichkeit, unsere langjährige Expertise in der Vermittlung wissenschaftlicher Inhalte in die bevorstehende Transformation einzubringen.

Dabei entspringt unsere Motivation vor allem dem Wunsch, unsere bewährte Dienstleistungsmentalität und Flexibilität auf den neuen Open-Access-Bereich zu übertragen. Durch die jahrelange Zusammenarbeit verstehen wir die Bedürfnisse der Bibliotheken sehr gut und durch das gemeinsame Purchase-to-Open-Projekt haben wir die einzigartige Chance, auch noch viel von den Verlagen zu lernen. So ermöglicht es der bereits im Enable!-Arbeitskreis erfolgte und weiter stattfindende enge Austausch, nutzentrierte Lösungen zu entwickeln, die den spezifischen Anforderungen aller Beteiligten gerecht werden.

Erfolgsfaktor Kommunikation

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für die stärkere Beteiligung von Händlern, Verlagen und Bibliotheken im Open-Access-Publishing ist eine offene und direkte Kommunikation. Nur wenn alle Stakeholder eng zusammenarbeiten, können wir die Abläufe und Bedarfe verstehen, sichtbar machen und gemeinsam sinnvolle Ansätze und Modelle entwickeln.

Dabei bewirkt der erwerbsnahe Charakter des Purchase-to-Open-Modells, dass der Bedarf im Open-Access-Bereich

reich greifbarer und nachvollziehbarer als je zuvor wird. So geht es nicht mehr um abstrakte Konzepte, sondern um konkrete Lücken, die es zu schließen gilt. Im Zuge dessen lassen sich viele der Dienstleistungen, die wir ohnehin schon rund um die klassische Erwerbung anbieten, auch in diesem Modell einsetzen – von der Titelauswahl über den gesamten Erwerbungsprozess bis hin zur Rechnungsgestaltung. Wenn es uns also gelingt, Purchase-to-Open zu etablieren, könnte die Unterstützung einer Open-Access-Monografie in Zukunft genauso einfach sein, wie der Erwerb einer elektronischen oder gedruckten Monografie. Das wäre ein entscheidender Schritt weg vom bisher oft projektbezogenen Charakter hin zu einem etablierten Open-Access-Workflow im Tagesgeschäft.

Mit Purchase-to-Open den Grundstein legen

Wir sind uns natürlich bewusst, dass unsere zentrale Aufgabe in diesem Modell die neue Rolle als Intermediär umfasst, insbesondere wenn es um die Organisation des Crowdfundings als neue Finanzierungsmöglichkeit geht. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Erhöhung der Sichtbarkeit der Open-Access-Monografien. Dabei können wir als Händler aktiv dazu beitragen, die unterstützten Monografien in den Fachreferaten sichtbar zu machen, indem sie in bestehende fachbezogene Profildienste integriert werden, die die Bibliotheken für die inhaltliche Auswahl nutzen. Dafür sind nicht nur softwareseitige Anpassungen erforderlich, sondern auch Erweiterungen der vorhandenen Schnittstellen.

Dazu verfolgen wir mit der Entwicklung einer zentralen, unabhängigen und neutralen Webanwendung ein be-

sonders ambitioniertes Ziel. Sie soll es ermöglichen, die eingesammelten Pledges und Unterstützungen transparent zu verwalten. Dabei soll die zu entwickelnde Plattform nicht als Bestellplattform, sondern als reine Informationsplattform dienen, die verlags- und händlerübergreifend den Status des Crowdfunding je Titel in Form einer Fortschrittsanzeige abbildet.

Packen wir es also gemeinsam an: Die geplante Testphase für Purchase-to-Open ist für zwei Jahre als MVP (Minimum Viable Product) angelegt, mit der Möglichkeit einer

Paketen angebotene Anzahl von Büchern gesamthaft zu pledgen, damit die Verlage die ihrerseits notwendigen Umsätze generieren können.

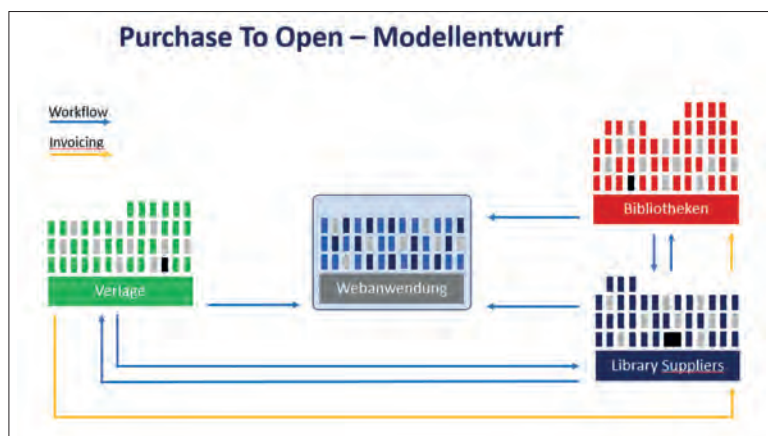
Die Nachteile der beiden Wege liegen auf der Hand: Bei der paketweisen Unterstützung von OA-Novitäten kauft die Bibliothek die sprichwörtliche „Katze im Sack“, weil inhaltlich über die geplanten Bücher auf diesem Wege nichts bekannt ist. Und beim Pledgen für von Drittanbietern geschnürten Paketen sind zwar die Titel bekannt, aber zum Teil können sie bereits in gedruckter Form erworben worden sein, so dass die Bibliotheken hier inhaltliche Dubletten in Kauf nehmen müssen. Hinzu kommt das Problem des Double-Dippings, da die Bücher ja ursprünglich allein für den Kauf kalkuliert wurden.

Selbstverständlich hat der Freikauf von Titel-Paketen auch seine Vorteile. Das sind diejenigen, die auch beim klassischen Kauf von E-Book-Paketen vorliegen: Mit einem einzigen Erwerbungsprozess und einem einzigen Rechnungsposten wird eine beliebige Anzahl von Einzeltiteln erworben, deren Metadaten von den Anbietern direkt oder über die Konsortialstellen in die Bibliothekskataloge eingespielt werden. Dieser Vorgang ist also auf den ersten Blick effizient. Ob er hingegen effektiv im Sinne der Bedarfe der Nutzenden ist, sei dahingestellt. Und in der Praxis stellt sich heraus, dass die bisherigen Formate zur Unterstützung von OA-Monografien im Rahmen von Paketen nichts desto trotz personal- und zeitaufwändig sind, da das Metadatenmanagement nicht ideal läuft und die einzelnen, jeweils neu erscheinenden Titel dem jeweiligen Projekt (Paket) zugeordnet werden müssen.

Gerade in Zeiten schrumpfender Personalressourcen muss es den Bibliotheken ein Anliegen sein, dem Handel wieder die zentrale Vermittlerrolle als bündelnde, effiziente und eben die eigenen Ressourcen sparende Komponente zuzuweisen.

Im Sinne der Unterstützung einzelner Publikationsvorhaben und damit auch der Unterstützung der eigenen Nutzerschaft ist die inhaltlich qualitative Auswahl von einzelnen Titeln weiterhin das Mittel der Wahl. Alles andere ist zwar praktisch, aber in Bezug auf die Interessen der Forschenden und Studierenden vor Ort eher erratisch.

Mit „Purchase to Open (P2O)“ wird nun die Lösung aufgezeigt, anhand der die Bibliotheken ihre klassischen Erwerbungsprozesse wieder aufnehmen und damit gleichzeitig die Transformation hin zu Open-Access-Monografien forciert unterstützen können. Anstelle des Kaufs eines E-Books kann mithilfe der gewohnten, eingespielten Zusammenarbeit mit den Library Suppliers nun die OA-Monographie von Autor:innen anderer Einrichtungen auf Einzeltitelbasis ermöglicht werden. Die Ermöglichung von Publikationen wird damit zu einem Routinevorgang wie zuvor der Kauf eines Buchs.



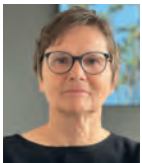
Erweiterung nach Projekterfolg. Wir sind zuversichtlich, dass das Modell den Grundstein für eine nachhaltige Open-Access-Kultur legen wird und freuen uns, den Weg gemeinsam mit allen Beteiligten beschreiten zu dürfen.

Bibliotheken – Erwerben und Open Access ermöglichen aus einer Hand

Die Bibliotheken, die die Publikation von Open-Access-Monografien unterstützen wollen, haben – vereinfacht ausgedrückt – zurzeit noch nur die Möglichkeit, von anderen als ihnen selbst geschnürte Pakete freizukaufen. Dies kann auf konsortialem Wege sein, wenn Verlage aus bestimmten Fachgebieten oder Serien ihre Novitäten entweder in Abstimmung mit FIDs oder direkt den Konsortialstellen anbieten. Eine andere Variante ist das Freikaufen von bereits erschienenen Büchern. Hier bieten kommerzielle Anbieter von ihnen verlagsunabhängig geschnürte Pakete an. Dabei ist jeweils essentiell, dass eine Mindestanzahl von Bibliotheken bereit ist, für die in den

Da sehr viele Bibliotheken mittlerweile ihre Personalplanung und Arbeitsvorgänge in der Medienbearbeitung aus Gründen des effizienten Personaleinsatzes nicht mehr streng nach E- und Print-Medien trennen, bietet sich P2O auch an, um Kauf und OA-Unterstützung aus einer Hand erledigen zu lassen. Die Finanzierung eines OA-Buchs funktioniert mit P2O ebenso einfach wie der Kauf eines einzelnen Buchs.

Die GeSIG, das Netzwerk Fachinformation e.V. ist sehr glücklich, hier sowohl in der Entwicklung dieser Idee als auch in der Umsetzung eine starke Rolle spielen zu können. Mit Purchase-to-Open fördert die GeSIG den Aufbau eines hochmodernen, wegweisenden Instruments zur weiteren Unterstützung der OA-Transformation. Daher entspricht Purchase-to-Open exakt dem Vereinsziel, nämlich ein Bindeglied zwischen Verlagen, Intermediären und Bibliotheken zu sein. **I**



Dr. Karin Werner

ist eine der Gründerinnen und Verlegerinnen des transcript Verlages und arbeitet seit 2019 im Steuerungsgremium von Enable.
werner.zh@transcript-verlag.de



Julia Bauer

verantwortet das Open-Access-Management des transcript Verlages.
bauer@transcript-verlag.de



Susanne Göttker

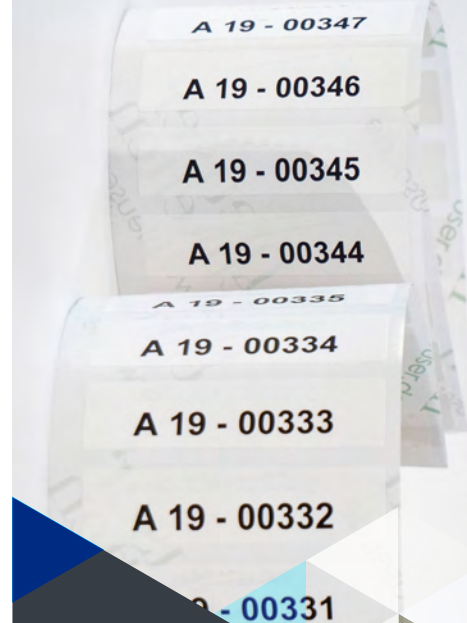
ist wissenschaftliche Bibliothekarin an der UB der FernUniversität in Hagen und Gründungsmitglied der GeSIG Netzwerk Fachinformation und deren derzeitige Vorsitzende.
susanne.goettker@fernuni-hagen.de



Diane Korneli-Dreier

ist Geschäftsführerin des Bibliothekslieferanten Dietmar Dreier und seit Januar 2023 Mitglied des Steuerungsgremiums von Enable!
diane.korneli-dreier@dietmardreier.de

SO INDIVIDUELL WIE IHRE ANFORDERUNGEN.



Signaturetiketten / Lokalkennzeichen / Interessenetiketten / Barcodeetiketten

Nutzen Sie unseren
Etiketten-Druckservice
Für **Außen- und Inne-**
netiketten für Bücher
und Archivalien.

In gewohnter und
garantierter Pleu-
ser®-Qualität

Nach DIN EN ISO
9706:20210-02

Tel. +49 (0)
6175.79827.27
www.pleuser.de

pleuser
etiketten

