266 REPORTAGEN _____ Münch



"Der Handel bleibt im Wandel"¹

Bericht über die AWS-Jahresarbeitstagung 2016, Bensheim, 2.- 4. Mai

Vera Münch

Wie sich das elektronische Publizieren, Verlags-Direktvertrieb, Konsortial-, Landes- und Bundeslizenzen sowie "Open Access, Open Source, Open Science und Open whatever"² auf den wissenschaftlichen Sortiments- und Fachbuchhandel auswirken, stand als große Frage im Mittelpunkt der Jahresarbeitstagung 2016 der Arbeitsgemeinschaft Wissenschaftlicher Sortiments- und Fachbuchhandlungen (AWS)³. Klare Antworten blieben aus. Niemand kann sie derzeit geben. Die meisten Händler nehmen es gelassen. "Geredet wird viel, aber es geht oft an der Realität vorbei. Wir machen, was der Kunde möchte", so Sonja Segerer, SEKO Fachbuchversand, am Rande der Veranstaltung. Dass Bedarf an den Dienstleistungen, die Fachbuchhandel und die Intermediäre erbringen, auch weiterhin gegeben sein wird, darüber waren sich Vortragende und Teilnehmende bis auf ganz wenige Ausnahmen einig. Das Problem seien ertragsfähige, nachhaltige Businessmodelle, so Cary Bruce von Ebsco, denn "das klassische Geschäftsmodell funktioniert nicht mehr". Wenn sich die etablierten Unternehmen aber nicht bewegen, warnte Dr. Sven Fund, fullstopp GmbH, "kommen neue Player". Was Fachbuchhandel, Dienstleister und Verlage tun und vorhaben, um im Markt zu bleiben, zeigten Berichte aus der Praxis.

¹ Entliehen dem Vortrag "Diversifizierung, Spezialisierung, Kooperation – Konzepte zur Ertragssicherung einer Campusbuchhandlung" von Mike Trepte, AWS-Jahres-arbeitstagung 2016

² Dr. Dorothea Redeker im Einführungsvortrag zur AWS-Jahresarbeitstagung 2016

³ http://www.aws-online.info/uber-uns/

Münch ______REPORTAGEN 267

Unweit von Bensheim liegt das Areal des 764 gegründeten Klosters Lorsch mit seiner noch erhaltenen spätkarolingischen Torhalle; seit 1991 Unesco Welterbestätte und Ziel des Rahmenprogramms der AWS-Tagung 2016. Im Mittelalter beherbergte das Kloster ein berühmtes Skriptorium und eine reich ausgestattete Bibliothek. Heute sind 331 dieser wertvollen Skripte über 73 Bibliotheken in Europa und den USA verteilt - und doch seit kurzer Zeit für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler ebenso wie für Laien auf der ganzen Welt wieder verfügbar: als Bibliotheca Laureshamensis Digital4. In diesem Schatz befinden sich u.a. das Lorscher Arzneibuch und das Lorscher Evangeliar. Unter der Leitung der Universität Heidelberg wurden die wertvollen Handschriften in internationaler Zusammenarbeit von rund 50 Bibliotheken und Archiven digitalisiert und nach dem jüngsten Stand der Technik erschlossen. Korrespondierend dazu entstand in weiterer Forschung und Entwicklung das virtuelle Klosterarchiv Lorsch, das *Archivum Laureshamense – digital*⁵: Es enthält unter anderem eine georeferenzierte Ortsliste zum Lorscher Kodex, in der die über 1000 ehemaligen Besitzungen des Klosters verzeichnet sind. Diese Daten können mit Google Maps, Google Earth oder Open Street Map zu interaktiven Karten verbunden werden. "Für unsere Region, vor allem die Touristiker, ist diese über das Internet recherchierbare Georeferenzierung ein wirtschaftlicher Segen (...) die Besucherzahlen steigen, vor allem in Lorsch, und sorgen - auch für den Einzelhandel - für stetigen Zulauf."

Mit diesem Blick zurück für den Blick nach vorne umriss *Dr. Dorothea Redeker* in ihrem Impulsvortrag⁶ zu Be-



ginn der Tagung eindrucksvoll das Jahrhunderte umfassende Feld der Inhalte, mit denen der wissenschaftliche Sortiments- und Fachbuchhandel zu tun hat. Gleichzeitig zeigte sie die Chancen der Entwicklungen auf, die, gesamtwirtschaftlich betrachtet, durchaus auch aus einer unerwarteten Richtung kommen können.

Tagung spiegelt brennende Themen auf allen Ebenen

Als Interessengemeinschaft von Fachbuchhändlern, die Unternehmenskunden, Kanzleien, Behörden, Bibliotheken, Institute und Endkunden mit oft hoch spezialisierter Fachliteratur beliefern, gestaltet die AWS ihre Jahresarbeitstagungen als branchenoffene Veranstaltungen. 130 Fachleute aus dem Buchhandel, von Verlagen, Bibliotheken und Dienstleistern folgten der Einladung nach Bensheim.

"Der Fachbuchhandel verändert sich. Wir begleiten die Veränderungen nicht nur, wir betreiben sie aktiv und das spiegelt sich im diesjährigen Programm", so AWS-Vorstand Klaus Tapken in seiner Begrüßung. Die Agenda kann auf der AWS-Webseite eingesehen und als pdf heruntergeladen werden.

Als übergeordnete Themen wurden in Podiumsgesprächen die Zukunft des wissenschaftlichen Publizierens vor dem Hintergrund der "Open"-Bewegung sowie die Auswirkungen der zunehmenden Direktvermarktung der Verlage auf das Bibliotheksgeschäft erörtert. Beim einleitenden Podium mit der Überschrift Alles "Open"? -Über die Zukunft des wissenschaftlichen Publizierens diskutierten Dirk Pieper, stellvertretender Leiter der Universitätsbibliothek Bielefeld, Carv Bruce, Geschäftsführer des Vermittlungs- und Servicedienstleisters Ebsco, Dr. Xenia van Edig, beim Open Access-Verlag Copernicus zuständig für Geschäftsentwicklung und Dr. Sven Fund, Berater und Start-Up-Investor Fullstopp Gmbh - Society for Digitality den aktuellen Stand der durch die Niederländische EU-Ratspräsidentschaft und das Horizon 2020 Positionspapier befeuerten Entwicklungen hin zu Open Science und Open Society. Prof. Dr. Alexander Grossmann, Wissenschaftsportal ScienceOpen, moderierte. Eine wichtige Erkenntnis aus dieser Diskussion: Open Access ist zum Markt geworden. Die Verlage haben ihren Claim abgesteckt. b.i.t.online wird im nächsten Heft (Ausgabe 4-2016) ausführlich über diese Podiumsdiskussion berichten.

Allianz- und Bundeslizenzen schrecken den Handel auf

Seit Jahren beschäftigt sich die AWS im Rahmen ihrer Tagungen regelmäßig auch mit dem Bibliotheksgeschäft. In diesem Jahr geschah das jedoch besonders intensiv. Die mit Elsevier und Springer in Sachsen ab-

Wo (für den Handel) die Zukunft des Bibliotheksgeschäftes liegt, diskutierten Dirk Pieper, UB Bielefeld, Torsten Jahn, Heinrich Heine Buchhandlung, Dr. Dubravka Hindelang, Carl Hanser Verlag und Ben Ashcroft, Walter de Gruyter GmbH. Klaus Tapken, Missing Link, moderierte (v.l.n.r.).

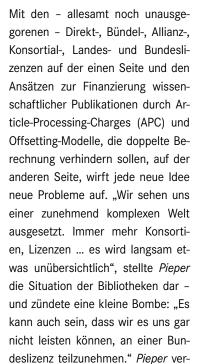
⁴ http://bibliotheca-laureshamensis-digital.de/

⁵ http://archivum-laureshamense-digital.de/ de/codex_laureshamensis/ortsliste.html

⁶ Volltext im Blog von D. Redeker http://www.dorothea-redeker.de/index. php?id=blog&post=vom-gestern-ins-heute

268 REPORTAGEN ______ Münch

geschlossenen Allianz-Direktlizenzen sowie die laufende Diskussion um die Bundeslizenzen haben die Händler aufgeschreckt. Seinen größten Niederschlag fand das Thema in der Podiumsdiskussion "Direktvermarktung und/oder gemeinsames Handeln -Wo liegt die Zukunft im Bibliotheksgeschäft?" am Morgen des zweiten Konferenztages. Diesmal saß Dirk Pieper, UB Bielefeld, mit Ben Ashcroft, Vice President Sales and Marketing beim Verlag Walter de Gruyter GmbH, Torsten Jahn, Heinrich Heine Buchhandlung und Dr. Dubravka Hindelang, Vertriebsleiterin bei der Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG auf dem Podium. Klaus Tapken, Missing Link Versandbuchhandlung, moderierte. Gleich vorweg: Es gelang der Runde nicht, die im Titel aufgeworfenen Fragen zu beantworten. Vielmehr zeichneten die Debattierenden mit ihren Berichten und Einschätzungen das Bild einer Gegenwart, die keine Antworten auf diese Fragen hat. Nur Hindelang machte für Hanser die klare Ansage, dass der Verlag den Handel braucht und immer versucht, mit ihm zusammenzuarbeiten. "Wir verhandeln zwar mit Konsortien, reichen das Volumen dann aber an den Handel weiter."





Dr. Joachim Drews, Fachreferent für Archäologie an der SUB Bremen berichtete, wie im bibliothekarischen Alltag Auswahl und Erwerbung ablaufen.



Nadine Rau, unibuch (und mehr)



Clemens Bellut, Buchhandlung Artes Liberales

trat zudem die Meinung, dass eine durch Nationallizenzen entstehende Konzentration genauso schädlich für den Wettbewerb ist wie monopolistische Anbieterstrukturen. Ein Gegenrezept habe er aber auch nicht.

Was ein wissenschaftlicher Bibliothekar den ganzen Tag so tut, erklärte Dr. Joachim Drews, Fachreferent für Archäologie an der Staats- und Universitätsbibliothek Bremen, den Buchhändlern im späteren Verlauf der Tagung. "Das Fachreferat ist nur eine Aufgabe von vielen, für die wir wenige Stunden in der Woche Zeit haben. Und Bestandsaufbau ist wiederum nur eine Aufgabe des Fachreferates." Hilfsmittel seien willkommen, würden aber in ihrer Flut immer mehr und die Listen immer länger. "Fünf bis zehn Seiten Excel-Listen - das guckt niemand gerne durch." Die Entwicklung eines gezielten Profils, wie es die SUB Bremen mit Missing Link umgesetzt hat, bezeichnete Drews als "tolles Mittel. Ich bekomme sehr gutes Feedback. Es wird von den Wissenschaftlern gelobt."

Mit Mut und Flexibilität alle zwei Jahre das Geschäft neu ausgerichtet

In den Einzelreferaten gaben die Vortragenden Erfahrungen aus ihrer beruflichen Praxis weiter, stellten neue Vertriebsideen, und neue Werkzeu-

ge vor. Clemens Bellut, Artes Liberales, Heidelberg und Mike Trepte, unibuch Kassel, berichteten wie sie in der Führung ihrer Buchhandlungen auf die ständig neuen Herausforderungen reagieren. Trepte erzählte, dass er und seine Partnerin Nadine Rau seit der Übernahme von unibuch im Jahr 2008 ihr Geschäft nicht weniger als vier Mal strategisch stark verändert haben. Als bei unibuch die Bestellungen zurückgingen, weil die Studierenden online einkauften und die Nachfrage der Bibliothek nachließ, machten sie ihre Buchhandlung mit einem Bücherbus mobil. Als das auch noch nicht die gewünschte Umsatzerhöhung brachte, nahmen sie Gaming mit ins Programm; starteten mit der Marke "brainstore" den Verkauf anspruchsvoller Spiele. Das für brainstore geplante Franchising funktionierte nur bedingt und der unibuch-Laden lag einfach zu weit weg von städtischer Laufkundschaft. So beschlossen die beiden 2015 die Buchhandlung am Bebelplatz in guter Innenstadtlage von Kassel zu übernehmen und sich damit auch vom reinen Konzept Unibuch zu lösen. Als dann auch noch die traditionsreiche Fachbuchhandlung A. Freyschmidt's zur Übernahme stand, wagten sie es wieder. Sie haben Freyschmidt's als Shop-im-Shop in die Buchhandlung am Bebelplatz integriert, womit sie heute sozusagen ein 4-in-1-Geschäft betreiben. Es funktioniert und die Banken spielen nicht nur mit, wie die Wirtschaftsjuristin *Rau* auf Nachfrage erklärt, "sondern sind froh, dass jemand etwas unternimmt".

Überzeugt vom kulturellen Wert ein Sprung ins kalte Wasser

Clemens Bellut ist im Alter von 57 Jahren als Wissenschaftler nicht ganz freiwillig, dafür aber in voller Überzeugung, einen Beitrag zur Gestaltung "der Welt, in der wir leben wollen" zu leisten, in den Buchhandel eingestiegen. Auf winzigen 20 Quadratmetern eröffnete er 2013 in Heidelberg Artes Liberales - Buchladen für Philosophie, Dichtung, Künste und Wissenschaften und für alle Bestellungen, wie auf der Webseite steht. Er bietet dort Bücher und Schriften aus den sieben Künsten an; Bücher, die ihm wichtig sind, von denen er glaubt, dass sie gelesen werden müssen, weil sie die Gesellschaft formen. Für Bellut ist sein Buchladen gelebte Kultur. Der Laden trägt sich zwischenzeitlich selbst; seinen Inhaber allerdings noch nicht, was er aber irgendwann muss, so Bellut freimütig. "Wenn mein Buchladen scheitert", ergänzte er, "werde ich diese Branche erhobenen Hauptes wieder verlassen." Eine bewundernswerte Haltung und ein Vortrag zum Nachund Weiterdenken.

Motivation von Wolters Kluwer und ein ungeliebter Vorschlag von Otto Schmidt

Jörg-Robert Nagel und Angelika Raesch aus dem Vertrieb von Wolters Kluwer Deutschland motivierten auf der Basis ihrer langjährigen Vertriebserfahrung den Buchhandel zu mehr Selbstbewußtsein: "Sagen Sie Ihren Kunden, was Sie können! Verkauf ist ein körperlicher Prozess, das werden Sie über keine noch so gut gestaltete Homepage abbilden. Lassen Sie sich nicht irre machen! Schließen Sie nicht!". Wenige Sätze,



Angelika Raesch und Jörg-Robert Nagel, Wolters Kluwer

die alles aussagen über die Situation auf dem wissenschaftlichen und dem Fachbuchmarkt.

Christian Kamradt, Geschäftsbereichsleiter Marketing beim Verlag Dr. Otto Schmidt KG hatte seinen Vortrag mit "Mittelstand stützt Mittelstand - Zusammenarbeit von Verlagen und Handel lohnt sich" überschrieben, doch die von ihm vorgestellten Überlegungen, stießen auf wenig Gegenliebe. Kamradt will die selbständigen Händler zum aktiven Verlagsaußendienst für die Gewinnung von Abonnenten der elektronischen Informationsdienste machen. Der Verlag will dazu die Händler, die bei ihm Abos haben, auffordern, die Digitalprodukte aktiv den Endkunden anzubieten "Online-Abos entstehen nicht aus Zufall", so der Mar-

AWS wählt neuen Vorstand und neue Geschäftsführung

Bei der turnusmäßigen Vorstandswahl wurden Bianca Kölbl, Buchhandlung Biazza, München, und Torsten Jahn, Heinrich Heine Buchhandlung, Hamburg, neu in den Vorstand der AWS gewählt. Thomas Wich, Sack Mediengruppe, tritt seine zweite Amtszeit an. Dr. Dorothea Redeker, die neun Jahre die Organisations- und Koordinationsaufgaben in der AWS erledigt hat, beendete zeitgleich ihre Tätigkeit in diesem Arbeitsfeld. Ihre Nachfolgerin ist die Beraterin Christa Beiling, Unterschleißheim.

ketingleiter. Das Publikum konterte: "Am Ende des Tages geht es doch darum, dass der Händler Ihnen die Kunden-Adressen gibt."

Elsevier und Humboldt-Uni gründen Institut für Text- und Data-Mining

Claus Grossmann, Regionaldirektor DACh, Academic & Governmental Sales bei Elsevier sprach darüber, wie sich das Nutzungsverhalten von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern verändert und wie sich das auf die Wissenschaftsservices von Elsevier auswirkt, wobei er die Literaturverwaltung Mendeley7 und die Open Access-Publikationsdienste⁸ als Beispiele nahm. Weil es "den Wissenschaftler" nicht gibt, so Grossmann, entstünden viele verschiedene Geschäftsmodelle. Der Einblick in das Angebotsspektrum von Elsevier, mit dem er die Aussage untermauerte, zeigte unübersehbar, wie sehr sich die Verlage zu Händlern, Servicedienstleistern und Daten-Auswertungsspezialisten entwickeln. Grossmann sprach es auch ganz deutlich aus: "Wir sind Händler (...), Mittler zwischen Forschung und generischen Inhalten" (...) Der Content ist der Schlüssel für Services." Elsevier hat vor kurzem mit der Humboldt-Universität in Berlin das neue Institut, Humboldt Elsevier Advanced Data & Text Centre' (HEADT)9 gegründet. Die Kooperation soll die Entwicklung von Lösungen zu Text und Data Mining vorantreiben und Fragen der Forschungsintegrität beantworten.

Viel Software, "Mein Bibliothekar.de" und das neue Verlagsvorschau-Portal: VLB-TIX

Fünf der 12 Vorträge behandelten neue und weiterentwickelte Software-Werkzeuge zur Prozesssteue-



⁸ https://www.elsevier.com/about/open-science/



Christian Kamradt, Otto Schmidt Verlag



Claus Grossmann, Elsevier



Klaus-Peter Stegen, Klopotek



Dr. Tillmann Röpenack, Solon Buchservice

19 (2016) Nr. 3 **b.i.t.** c_{nline}

⁹ http://www.b-i-t-online.de/neues/3583

270 REPORTAGEN _____ Münch







Archäologisches Freilichtlabor Lauresham

Vor den Toren Lorschs entsteht seit August 2012 das "Experimentalarchäologische Freilichtlabor karolingischer Herrenhof Lauresham". Als begehbares 1:1 Modell auf einer Fläche von 4,1 Hektar wird das komplexe, aber für das Verständnis der frühmittelalterlichen Gesellschaftsstruktur wichtige Thema Grundherrschaft nicht nur erklärt, sondern von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern vor Ort nachgelebt, um Theorien der Geschichte und Archäologie zu überprüfen. Bild Mitte: Das AWS-Rahmenprogramm entführte dort die Teilnehmenden ins Mittelalter.



Ronald Schild, MVB Marketing- und Verlagsservice



Prof. Dr. Christian Sprang, Börsenverein

rung und -automatisierung für Produktions-, Verwaltungs-, Abwicklungs- und Organisationsaufgaben. Klaus-Peter Stegen, Vorsitzender der Geschäftsführung der Klopotek & Partner GmbH erklärte softwaregestützte Möglichkeiten zur Optimierung der Abwicklung zwischen Sortiment und Verlag. Fraser Tanner, Managing Director Batch Ltd., berichtete im einzig englischsprachigen Referat über das Abrechnungs- und Datenverwaltungssystem Batch¹⁰, welches der Verband Booksellers Association of the UK and Ireland zur Unterstützung des Buchhandels entwickelt hat und für die Buchläden zur kostenlosen Nutzung bereitstellt. Dr. Tillmann Röpenack, Geschäftsleiter der Solon Buchservice GmbH, stellte Mein-Bibliothekar.de11 vor, ein Softwaresystem für Kanzleien und andere Unternehmenskunden, das von der Bestellung bis zum Standort im Regal Ordnung in die Literaturverwaltung bringt. Es erzeugt z.B. automatisch

Signaturen, die auf Etiketten gedruckt und auf Buchrücken geklebt werden können. Ronald Schild, Geschäftsführer der MVB Marketingund Verlagsservice des Buchhandels GmbH erklärte, wie Metadaten den Vertrieb wissenschaftlicher Inhalte revolutionieren und stellte das neue Verlagsvorschau-Portal VLB-TIX vor. Es ist aus der Arbeit der Task Force "Metadatenbank" des Börsenvereins entstanden, an der über 50 Buchhandlungen und Verlage beteiligt waren. Hinter dem Joint Venture VLB-TIX stehen die NEWBOOKS Solutions GmbH und die MVB. Mit dem Verzeichnis Lieferbarer Bücher (VLB) und der NEWBOOKS-Datenbank sind in VLB-TIX die Datenbasen zweier marktführender Systeme verbunden.

Professor Dr. Christian Sprang, Syndikus des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels berichtet auf der AWS traditionell über die aktuellen Entwicklungen im Recht der Buchbranche. Das tat er auch diesmal, unter anderem zur Novelle der Buchpreisbindung, die, so Sprang "alle bisherigen Bücher zur Preisbindung

zur Makulatur macht". Darüber hinaus ging er auf einschlägige Rechtsstreitigkeiten ein, unter anderem um kostenlose handelsübliche Nebenleistungen, die Händler zur Verkaufsförderung einsetzen und Einkäufer oft als Dreingabe betrachten. Sprang riet dem Auditorium in diesem Zusammenhang: "Seien Sie wachsam, wenn die öffentliche Hand immer mehr verlangt." Man kann davon ausgehen, dass auch die öffentliche Hand wachsam sein wird.

Die AWS-Jahresarbeitstagung 2017 wird in Schwerin ausgerichtet. Sie findet vom 8. bis zum 10. Mai statt.



Vera Münch
ist freie Journalistin
mit Schwerpunkt
Fachinformation
und Wissensvermittlung

vera-muench@kabelmail.de

¹⁰ http://www.batch.co.uk/web/

¹¹ https://www.mein-bibliothekar.de/funktionen