

Mehr Dialog wagen!

Beobachtungen zum diesjährigen Round-Table-Gespräch der GeSIG über Herausforderungen der Open-Access-Transformation im Rahmen der Frankfurter Buchmesse 2022

Thomas Mutschler

„Mehr Dialog wagen!“ – so hätte das Motto des Round-Table-Gesprächs der GeSIG im Rahmen der diesjährigen Buchmesse lauten können. 17 Repräsentantinnen und Repräsentanten aus Bibliotheken, Verlagen und Agenturen waren der Einladung des Netzwerk Fachinformation e.V. gefolgt, um über den Stand der Umsetzung der Open-Access-Transformation zu diskutieren – dieses Mal mit besonderem Augenmerk auf kleine und mittelgroße Verlage. Die Diskussion bot interessante Einblicke in die aktuelle Situation auf dem Informationsmarkt.



Die „German Serials Interest Group – Netzwerk Fachinformation“ (GeSIG) versteht sich als spartenübergreifende Informations- und Kommunikationsplattform für Bibliotheken, Verlage und Agenturen.

Die Open-Access-Transformation hält zurzeit nicht nur die Bibliothekswelt fest in Atem, sondern hat die gesamte Informationsbranche mit großer Wucht erfasst. Ganz besonders trifft diese Feststellung auf die Gruppe der kleineren und mittelgroßen Verlage sowie der Intermediären zu, wie das diesjährige Buchmesstreffen der GeSIG zeigte. Das Round-Table-Gespräch bewies einmal mehr: Die Welt der kleineren und mittelgroßen Verlage umfasst ein durchaus beachtliches Spektrum. Lokal verortete Häuser mit disziplinspezifischem Programm, deren Publikationen in den Bibliotheken der Welt verbreitet sind, häufig mit Schwerpunkt in den Geistes- und Sozialwissenschaften, gehören ebenso dazu wie solche Verlage, die über internationale Vertriebsstrukturen und fachlich

übergreifende Angebotsportfolien sowohl im Bereich der Monographien und Zeitschriften als auch der Datenbanken verfügen. Für alle Marktteilnehmerinnen und -teilnehmer gestaltet sich die derzeitige Lage herausfordernd. Zwar zählt die Informationsbranche nicht gerade zu den Verlierern der COVID-Krise, blickt insgesamt aber angesichts neuer heraufgezogener Krisen wie der Energiekrise, der Lieferkettenproblematik und der Inflation nur verhalten optimistisch in die Zukunft. In jedem Fall verleiht die gegenwärtige Krise den strukturellen Veränderungen, mit denen sich der Mittelstand seit einiger Zeit konfrontiert sieht, eine ganz andere Dynamik.

Für den Beobachter unübersehbar: Die Unterschiede werden zusehends größer. Viele kleinere Verlage sehen sich in der Open-Access-Transformation nicht in der Lage, mit den Größeren Schritt zu halten und großflächige Open-Access-Transformationsverträge mit Konsortien abzuschließen. Nicht zuletzt aufgrund des hohen Spezialisierungsgrades der kleineren Verlage fehlt es ihnen nicht nur an der kritischen Menge an Zeitschriftentiteln, die notwendigerweise vorhanden sein muss, damit sich Transformationsverträge abschließen lassen, sondern es mangelt ihnen darüber hinaus schlichtweg an der erforderlichen (auch) technischen Infrastruktur, um Workflows im Kontext des Open-Access-Publizierens unterstützen zu können. Auch das unternehmerische Risiko, welches die Umstellung des bisherigen Subskriptionsmodells hin zu Open Access mit sich bringt, stellt sich für die kleineren Verlage ungleich höher dar als für die größeren Häuser. Der ökonomische Erfolg hängt bei den Kleinen nicht selten von wenigen Titeln ab. Aber selbst für größere Anbieter mit umfangreicherem Portfolio gestaltet sich die Suche nach Geschäftsmodellen, die den Umstieg nach Open Access nachhaltig ermöglichen, durchaus als Herausforderung.

Was ist hierfür die Ursache? Die Diskussion zeigt, dass die Gründe zum einen Teil in der Diskrepanz zwischen der zahlenmäßig begrenzten Autorinnen-/Autorenschaft und der international weitverbreiteten Verbreitung von Zeitschriften liegt, was entsprechende Umsätze generiert. Aus diesem Grund ist auch der Prozess, Open Access durch Abschlüsse von Transformationsverträgen (Publish & Read-Modelle) voranzubringen, nach Wahrnehmung einiger Branchenvertreterinnen etwas ins Stocken geraten. Es ist momentan unklar, ob sich ganze Portfolios von Zeitschriften nach Open Access flippen lassen, beziehungsweise fraglich, wie sich dies finanziell nachhaltig bewerkstelligen lassen soll, wenn die Preise für Publikationsgebühren nicht ins Unermessliche steigen sollen und nur eine begrenzte Zahl an Ländern an den Transformationsverträgen teilnehmen.

In einer solchen Situation sind kreative Lösungen gefragt, die durchaus schon angeboten werden. Darunter zählen Modelle wie beispielsweise *Subscribe to Open* im Zeitschriftenbereich oder das Freikaufen von Verlagseinhalten durch *Crowdsourcing*, ein Prozedere, das sich auch für Monographien eignet. Ob diese Geschäftsmodelle allerdings nachhaltig betrieben werden können, bleibt zumindest unter einem Teil der Anwesenden des Round-Table-Gesprächs umstritten. Im Kreis der Intermediären zeigte man sich eher skeptisch hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit dieser Modelle – die Gefahr des *Freeriding*, also dass sich Bibliotheken aus der Finanzierung zurückziehen, sei einfach zu groß. Nicht zu vergessen auch die Abonnements, die außerhalb von Wissenschafts-, Bildungs- und Kultureinrichtungen bezogen werden. Optimistischer fällt das Urteil zu *Subscribe to Open* in den Bibliotheken aus: Nach deren Einschätzung macht dieses auf Kontinuität setzende Geschäftsmodell das eher volatile Geschäft mit Open Access berechenbarer, da es die Umwidmung bisheriger Subskriptionszahlungen zu Gunsten publikationsorientierter Cashflows auf der Basis vorhandener Abostrukturen ermöglicht. Ungünstig ist dabei nur, dass sich dieses Geschäftsmodell nicht mit den Anforderungen von Forschungsförderern vereinbaren lässt, da Autorinnen und Autoren verständlicherweise vor dem *Pledging* wissen müssen, ob ihre Publikation im Open Access erscheint. *Pledging*partner sind neue Akteure, die auf dem Informationsmarkt längst Fuß gefasst haben. Dagegen sehen sich die etablierten Intermediäre durch die publikationsbasierten Open-Access-Geschäftsmodelle massiv herausgefordert, da ihre klassischen Services durch das freie Verfügbarmachen der Inhalte zusehends obsolet werden. Allerdings muss im Zuge der aktuellen Debatte daran erinnert werden, dass Biblio-

Liste der Teilnehmerinnen und Teilnehmer:

Detlef Büttner, Lehmanns Media
Cary Bruce, EBSCO
Sybille Geisenheiner, American Chemical Society
Susanne Göttker, Fernuniversität Hagen
Christian Kohl, kohl.consulting
Sascha Lauer, UB Mainz
Miriam v. Maydell, Verlag Barbara Budrich
Dr. Thomas Mutschler, ThULB Jena
Martina Näkel, De Gruyter
Philipp Neie, Schweitzer Fachinformation
Markus Putnings, UB Erlangen-Nürnberg
Laszlo Simon-Nanko, Mohr Siebeck Verlag
Veronika Spinka, Thieme
Karsten Sydow, De Gruyter
Klaus Tapken, Missing Link
Anastasia Urban, Verlag Vittorio Klostermann
Bruno Vogel, Georg Olms Verlag

theken und Konsortien schon vor Open Access dazu übergingen, Direktabschlüsse mit Verlagen zu suchen und der Wandel der Wertschöpfungskette ein allgemeines Phänomen der Digitalisierung darstellt. Ihren Ausgang nahm diese Entwicklung bei den *Big Deals*, die vor allem den STM-Bereich dominieren, woraus der Handel jedoch einen Großteil seiner Einnahmen generierte und damit das *Long Tail* in den Geistes- und Sozialwissenschaften finanzierte. So konnte gewährleistet werden, dass für die Bibliotheken (zumindest bislang) keine weiteren Servicegebühren entstanden. An der Umsetzung der *DEAL*-Verträge partizipiert der Handel ebenfalls nicht und verlor hierdurch weitere Aufträge in großer Zahl. Wenn diese Entwicklung großformatig als Folge von Direktabschlüssen zwischen Konsortien und Verlagen auch im E-Book-Bereich voranschreiten sollte, werden dem Handel tendenziell weitere Mittel entzogen, ohne dass den Bibliotheken hierfür mehr Content geboten würde. Um den Wünschen ihrer Kundinnen und Kunden in den Erwerbungsabteilungen zu entsprechen, gehen die Intermediären jedoch auch neue Wege der Zusammenarbeit. Das beweisen die Kooperationen mit *ChronosHub* und mit der Plattform *oable*, die nach der Übernahme durch Wiley unter dem Dach eines der weltweit größten Wissenschaftsverlage steht. Zudem beansprucht und unterstreicht der Handel, dass er seine Dienstleistungen günstiger als die öffentliche Hand anbieten könne.

Ein weiteres Anliegen der Diskussionsrunde war das Verhältnis zu den Fördergebern. Letztere rücken im Rahmen der Open-Access-Transformation zusehends in den Fokus und beeinflussen die Entwicklung nach-

haltig. Aus diesem Grund ist es nur allzu verständlich, wenn eine Intensivierung der Kommunikation insbesondere aus Sicht der Vertreterinnen/Vertreter aus den Reihen der Bibliotheken und der Verlage als dringendes Desiderat erachtet wird. Nach Ansicht einiger Diskussionsteilnehmerinnen/-teilnehmer begünstigt die derzeitige Förderpraxis die Großverlage, also Elsevier, Springer Nature und Co; dies umso mehr, als letztere mit den komplexen Anforderungen im Zusammenhang mit dem Open-Access-Publizieren am besten vertraut sind. Da wurden schon Stimmen laut, die eine Bündelung der Payments durch die Fördergeber vorschlagen, analog zu den früheren Allianzlizenzen. International liegen zu diesem Modell bereits Erfahrungswerte vor. Auch der Wunsch, Leistungen wie zum Beispiel die Rechnungsabwicklung und Infrastrukturmaßnahmen in die Förderung einzubeziehen beziehungsweise solche Leistungen förderfähig zu machen, wurde geäußert, um multiple Aufwände bei allen Open-Access-unterstützenden Bibliotheken deutschlandweit durch die Nutzung von Tools wie beispielsweise ChronosHub, oable und/oder OA Switchboard zu reduzieren oder outzusourcen. Was ebenfalls stärkerer Aufmerksamkeit bedarf, ist die Finanzierung von Open-Access-Monographien, ein Thema, das insbesondere den kleineren geistes- und sozialwissenschaftlich geprägten Verlagen am Herzen liegt. Die Diskussion beweist, dass sich die Einzelfinanzierung und dazu nötige Berechnungen der Book Processing Charge im Vergleich zum klassischen Buchgeschäft weitaus komplexer gestalten. Erschwerend kommt hinzu, dass die Förderkriterien transparenter gemacht werden müssen: Welche Kriterien sind maßgeblich? Der Preis oder die Servicedienstleistungen? Für kleinere Verlage stellt es durchaus eine Heraus-

forderung dar, die Dienstleistungen, die auch vielfältige Gemeinkosten umfassen, gezielt und gesondert zu kalkulieren und transparent zu machen – was angesichts der derzeit ungewissen gesamtökonomischen Vorzeichen nicht leichter wird.

Was bleibt vom Round-Table-Gespräch? Auf jeden Fall die Erkenntnis, dass es überaus lohnenswert erscheint, mehr Dialog und mehr Partnerschaft zwischen mittelständischen Verlagen, Intermediären, Bibliotheken, Konsortien und Fördergebern zu wagen. Die stärkere und frühere Einbeziehung der kleineren Verlage als integraler Teil der Knowledge Community in Gespräche und strategische Planungen stellt ein dringendes Desiderat dar. Da die ökonomischen Möglichkeiten der kleineren Verlage begrenzt sind und diese vielfach nicht über die notwendige Infrastruktur verfügen, geht es auch darum, ihnen die Erwartungshaltung der Bibliotheken transparent und offen darzulegen, damit sich diese weiterhin an den Wünschen ihrer Kundinnen und Kunden ausrichten können. Es geht bei diesem Thema um nichts Geringeres als um den Erhalt und den Ausbau von Informationsdiversität. ■



Dr. Thomas Mutschler

Leiter der Abteilung Medienerwerbung und -erschließung
Thüringer Universitäts- und Landesbibliothek Jena
thomas.mutschler@uni-jena.de

Tägliche News
auf
www.b-i-t-online.de