

b.i.t.online Sofa 2016

auf der Frankfurter Buchmesse

Martina Kuth und Vera Münch berichten



19.-23. Oktober 2016
**FRANKFURTER
BUCHMESSE**
Ehregast Flandern | Niederlande

Provokativ überschrieben mit dem Titel ‚Der große „DEAL“?‘, traf das von b.i.t.online, Library Essentials und fachbuchjournal ausgerichtete Podium zum Thema Nationallizenzen für die pauschale Nutzung wissenschaftlicher Publikationen am Buchmessedonnerstag den Nerv der Branche. Vor gut 100 Zuhörerinnen und Zuhörern (über die Hälfte davon harrete stehend aus) diskutierten Verlage, Bibliotheken und Buchhandel ihre Positionen. Trotz laufender Verhandlungen, vielfach angemahnter Intransparenz und fühlbar hoher Anspannung zeigten alle Podiumsgäste große Gesprächsbereitschaft, auch über die Veranstaltung hinaus. Es war förmlich in der Luft zu spüren, dass viele Aspekte der Anderen einfach noch nicht gesehen werden.

Das zweite Podium am Freitag warf unter dem Titel ‚Publizieren durch Startups‘ ein Schlaglicht auf die Chancen innovativer Aufbereitung und Bereitstellung von Information und Wissen mit Hilfe der Digitaltechnologie. Vertreter von vier jungen Unternehmen schilderten beeindruckende Ideen und Ansätze zum wissenschaftlichen Informationsaustausch der Zukunft, aber auch, wie schwierig es für junge Unternehmen ist, die Durststrecke bis zur Schwelle der Gewinnzone zu überstehen, und welche Gefahren unterwegs lauern.

Das b.i.t.online-Sofa fand wie immer von 12.00 bis 13.00 Uhr auf der Scientific & Professional Information Stage in Halle 4.2 statt. Wir haben für Sie die Diskussionen auf den folgenden Seiten zusammengefasst.

Bundeslizenzen – Der große „Deal“. Mehr Inhalt für weniger Geld?



*Im Rahmen des Projektes „DEAL – bundesweite Lizenzierung von Angeboten großer Wissenschaftsverlage“ hat die Hochschulrektorenkonferenz (HRK) als Repräsentantin wissenschaftlicher Einrichtungen in Deutschland begonnen, mit dem Verlagsgiganten Elsevier einen nationalen Vertrag zu verhandeln. Gespräche mit Springer Nature und Wiley sollen folgen. Sind solche Deals sinnvoll? Wie sehen die Konsequenzen für Bibliotheken, Handel und Verlage und damit letztendlich für die Wissenschaft selbst aus? Wer gewinnt? Und wer bleibt auf der Strecke beim großen DEAL? Diesen Fragen stellten sich aus den Verlagen **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. Rux nahm die Interessen kleiner Verlage wahr, sprach aber auch als selbst betroffener Wissenschaftler. **Frank Scholze**, Karlsruher Institut für Technologie, saß als Statthalter der wissenschaftlichen Bibliotheken auf dem Podium. Er ist als Direktor der KIT-Bibliothek in die Verhandlungen beratend involviert. **Detlef Büttner**, Geschäftsführer der Lehmanns Media GmbH vertrat den Buchhandel und die Arbeitsgemeinschaft des wissenschaftlichen Sortiments- und Buchhandels (AWS). **Dr. Rafael Ball**, Direktor der ETH-Bibliothek Zürich und Chefredakteur von b.i.t.online moderierte die hoch spannende Diskussionsrunde.*

Donnerstag

» *Rafael Ball* startete das Gespräch mit einer kurzen Einführung in das Thema: „DEAL bedeutet nichts anderes, als dass man versucht, große Mengen an Wissenschaftsinformationen gezielt und fokussiert bei großen Verlagen zu beschaffen und dafür Rahmenbedingungen zu verhandeln, die in bilateralen Diskussionen wenig oder kaum möglich sind. Auch neue Dinge werden verhandelt. Wir reden über das Thema Open Access, wir reden über das Thema Offsetting.“ Er zitierte den offenen Brief¹ der Buchhändler und des Börsenvereins des Buchhandels (BoeV), den diese wenige Tage vorher zum Thema DEAL an Bibliotheken und wissenschaftliche Verlage gerichtet hatten. Dieser bringe u.a. die Sorge zum Ausdruck, dass die kleinen Verlage aus dem Geschäft verschwinden. „Was bleibt denn noch übrig für die mittelgroßen und kleinen Verlage, wenn die Bibliotheken im Rahmen von DEAL ihr ganzes Geld an die drei großen Player der Verlagsbranche gegeben haben?“, wollte Ball zum Einstieg vom Direktor der KIT-Bibliothek wissen.

Bei DEAL geht es nur um die Großen

Frank Scholze stellte zunächst klar, dass er selbst nicht aktiv an den Verhandlungen teilnehme. Verhandlungsführer sei der Präsident der Hochschulrektorenkonferenz (HRK), Professor Dr. Horst Hippler. Es handle sich also nicht um eine bibliothekarische Aktivität, sondern um eine der Allianz der Wissenschaftsorganisationen, der Max-Planck-Gesellschaft, von Fraunhofer, der Helmholtz-Gesellschaft und eben auch der HRK. Das Ziel von DEAL sei, die Marktverzerrung, die seit Jahren stattfinde, etwas zu bereinigen. Harte Verhandlungen sollten zu Einsparungen führen, damit wieder mehr Geld frei werde für den „Long Tail of Science“, so „dass gerade die kleinen und mittelständischen Verlage

wieder mehr Anteil am Budget der Bibliotheken haben“. DEAL sei ein sehr fokussiertes Projekt, das sich ausschließlich an die drei großen Verlage Elsevier, Springer Nature und Wiley wende, und kein Modell, das man sozusagen auf jeden Verlag und jede Fachdisziplin anwenden könne.

„Herr Limberg, sind Sie denn glücklich, wenn sie im Rahmen von DEAL verhandeln sollen, wie Herr Scholze sagt, dass sie weniger Geld kriegen sollen als vorher?“ fragte *Rafael Ball* beim Vertreter von Elsevier nach. *Jörg Limberg* verwies auf die langjährige internationale Erfahrung in der Verhandlung nationaler Lizenzen. Dabei handele es sich um hochkomplexe und bisweilen langwierige Gespräche, die sich in manchen Fällen sogar über anderthalb oder zwei Jahre hinzögen. „Es kommt natürlich darauf an, die Erwartungshaltungen, die hinter so einem Vertrag stehen, auf beiden Seiten erfüllen zu können.“ Nationale Lizenzierungen böten auch einen Zugewinn für bislang minimal oder gar nicht versorgte Institutionen oder auch kleinere Einrichtungen. „Dass in Summe so ein Gesamtdeal [...] natürlich nicht unter dem bestehenden Niveau ablaufen kann, ist auch klar“, korrigierte er Scholze.

Rux schaut in eine Blackbox und mahnt, Open Access zu berücksichtigen

Ob aus Sicht eines mittelgroßen Verlagshauses an der Gefahr etwas dran sei, dass nach den DEAL-Verhandlungen in den Bibliotheksetats nichts mehr übrigbleibe, fragte *Rafael Ball* den Vertreter von Nomos. *Johannes Rux* winkte ab. Es sei noch zu früh, über die Folgen des DEALS zu diskutieren. Er stellte ein für ihn deutlich dringlicheres Problem in den Fokus. Man erfahre nichts und fühle sich nicht richtig einbezogen: „Für uns ist das wie eine Blackbox.“ Als Verlag im Bereich Sozialwissenschaften und Humanities sei man beruhigt über den Fokus auf STM, erkenne aber das Ziel an, mehr Mittel für kleine und mittelständische Verlage

frei zu schaffen, denn dass „die Etats für die Großen immer größer werden und für uns immer weniger übrigbleibt“ mache schon seit Jahren Sorgen. Eine WIN-WIN-Situation für DEAL anzustreben, sei ein ehrenwertes Ziel und, wenn es denn gelänge, ein großer Erfolg. Dieser Erfolg beschränke sich dann aber auf die Vertragsparteien. *Johannes Rux* kritisierte: „Es geht ja nicht nur darum, dass Content von Springer, Wiley, Elsevier jetzt plötzlich allen deutschen Hochschulen zur Verfügung gestellt wird.“ Es gehe auch um Open Access, um andere Formen der Informationszurverfügungstellung. In diesen Märkten „sind wir völlig raus“. Würden die Zeitschriftenabos in Zukunft kleiner, müsse man gleichzeitig die Diskussionen dazu beachten, dieses Volumen ohnehin in Open Access zu verlagern. Diesbezüglich käme von Seiten der Forschungsförderungsinstitutionen und der Hochschulen immer wieder die Forderung nach weiteren Services, was für einen mittelständischen Verlag sehr große Mühe bedeute. *Johannes Rux* vermisste eine übergeordnete Strategie: „Ich finde es viel wichtiger, dass man auf nationaler Ebene versucht, das Thema Open Access zu pushen.“ Alle, auch kleine Verlage, sollten die Möglichkeit haben, dieses Mittel zu nutzen und dann seien solche Dinge wie DEAL nicht mehr so wichtig.

Geheimniskrämerei stört und verunsichert

„Wieviel wissen Sie von DEAL und wieviel wollen Sie preisgeben?“ wandte sich *Rafael Ball* an *Dagmar Laging* als Vertreterin von Springer Nature und zukünftigem weiterem Verhandlungspartner im DEAL-Projekt. „Also mir geht es ähnlich, wie Herrn Professor Rux. Außer, dass wir ein erstes Gespräch mit der Kommission hatten, wissen wir eigentlich nur das, was durch die Presse gelaufen ist.“ Das sei für den jetzigen Zeitpunkt in Ordnung. Transparenz ergäbe sich erst mit Beginn der Verhandlungen.



Detlef Büttner

¹ <http://www.aws-online.info/>



Frank Scholze

Daraufhin versuchte *Rafael Ball* von *Jörg Limberg* als Vertreter des aktuellen Verhandlungspartners Elsevier etwas darüber zu erfahren, „was Professor Hippler, der Präsident der Hochschulrektorenkonferenz, von Elsevier eigentlich möchte. Ich glaube, wir haben hier Hunderte von Leuten, die würden sehr froh sein, wenn sie das wissen.“ *Jörg Limberg* verwies auf die laufenden Verhandlungen und ging davon aus, dass alle betroffenen Einrichtungen über die Hochschulrektorenkonferenz sehr detailliert informiert worden seien, so dass er gar keine zusätzliche Information mehr geben könne: „Von daher wäre es fast einfacher, Herrn Scholze zu bitten, wenn er noch etwas ergänzen möchte.“ Das Projektziel von DEAL ähnele sicher dem bisherigen Modell, weise aber auch Forderungen auf, die Elsevier gegenwärtig aus keinem anderen europäischen Land oder anderen Ländern dieser Welt sähe. „Wenn die Dinge schwierig sind, braucht man eben etwas längere Gespräche“, so *Jörg Limberg*. Verträge dieser Art umfassten national geförderte Lizenzen und betrafen damit nicht nur die Budgets der Hochschulen oder Wissenschaftseinrichtungen. Es bedürfe auch einer gewissen Unterstützung auf Ebene der Bundesrepublik oder entsprechender Ministerien. „Das ist dann der Gedanke einer nationalen Lizenz. So kenne ich das aus Spanien, so kenne ich das aus Portugal, aus UK, aus vielen anderen europäischen Ländern.“



Johannes Rux

Scholze kann den Vorhang nicht lüften, warnt aber vor Double Dipping

„Das klingt noch alles sehr düster, meine Damen und Herren. Wir wissen offensichtlich noch gar nicht, was in DEAL verhandelt wird“, fasste *Rafael Ball* seinen Eindruck zusammen und zitierte aus einer Pressemitteilung der HRK Professor Hippler: „Wir brauchen signifikante Verbesserungen bei der Informationsversorgung der Wissenschaft und zu-

gleich soll eine Open Access Komponente implementiert werden“². „Elsevier weiß auch nicht mehr, oder zumindest darf uns Herr Limberg aktuell nicht mehr sagen. Vielleicht kann Herr Scholze den Vorhang lüften und uns sagen: Was gibt es denn eigentlich zu verhandeln?“ Der Moderator thematisierte in diesem Zusammenhang hoch spannende Fragen nach Produkten, Rahmenbedingungen und Budgets: „Wie viel Geld ist im Spiel? Wieviel Hundert Millionen hat die Bundesministerin für Wissenschaft zusätzlich zur Verfügung gestellt?“ Aus der großen Menge der interessierten Zuhörer leitete *Rafael Ball* ab, dass „wir mehr wissen wollen und offensichtlich auch mehr wissen müssen, zumindest als Steuerzahler, was mit dem DEAL eigentlich alles verhandelt werden soll“.

Frank Scholze wies die Kenntnis solcher Details von sich: „Also Herr Limberg, ich führe die Verhandlungen nicht, zu denen die Details gewünscht werden.“ Der Direktor der KIT-Bibliothek sieht Projekte wie DEAL im Kontext von Open Access für die Wissenschaft: „Ich glaube, da sind sich auch international alle Wissenschaftsorganisationen einig, auch die Politik.“ Gegenwärtig werde über die ersten konkreten Schritte hin zu Programmen wie OA 2020 und Horizon 2020 geredet. Der Vertrag von Springer Nature und der Max Planck Digital Library sei ein sehr guter Schritt in diese Richtung. „Ein Negativbeispiel aus meiner Sicht ist ganz klar der Vertrag, der in den Niederlanden geschlossen worden ist. Er ist sehr unterschiedlich kommuniziert worden. Da ist eine Open Access Komponente dabei, aber es ist eben kein Offsetting“, bezog er sich auf eine Aussage Elseviers. Die Trennung der Komponenten Lizenzierung und Open Access führe zu dem „was wir Double Dipping nennen. Sie zahlen einmal für die Subskription und

auf der anderen Seite zahlen Sie dafür, dass die Artikel freigeschaltet werden“, erläuterte *Scholze*. Diese Kombination aus Big Deal und Double Dipping werde nicht gewollt. Man habe vielmehr ein ganz einfaches Modell vorgeschlagen, das für alle beteiligten Einrichtungen einfach zu rechnen sei und es könne damit eine einfache Umlage erzielt werden. Nun sei Elsevier wieder am Zug.

Wovor hat der Handel Angst?

„Also man sieht, so ganz kompliziert ist es doch nicht, und so ganz geheim auch nicht,“ zeigte sich der Moderator erfreut und führte wieder zurück auf die Ängste und Bedenken von weiteren Stakeholdern, nämlich, dass für kleinere Verlage, den Handel und für die Agenturen durch die Verhandlungen mit großen Anbietern im STM-Bereich, Elsevier, Springer Nature und Wiley, nichts mehr übrigbleibe. Diese seien raus aus dem Spiel, wenn Bibliotheken sich national mit den großen Anbietern einigten. Der schon eingangs zitierte offene Brief ihres Vereins und des Börsenvereins, unterschrieben auch von mehreren Agenturen und Buchhandlungen, ende mit der Aufforderung „Lassen Sie uns reden“, was sich „nicht so furchtbar akzentuiert und auch nicht so furchtbar aggressiv“ anhöre, wandte sich *Rafael Ball* dem Vertreter des Buchhandels zu: „Herr Büttner, was steckt denn dahinter? Wovor hat der Handel Angst?“ Genau das könne man aufgrund der maximalen Intransparenz des Prozesses eben nicht beantworten, so *Büttner*, da man über allgemeine Verlautbarungen hinaus nichts wisse. Er warnte vor einem massiven Eingriff in die Infrastruktur, ohne dass die Konsequenzen für die Händler absehbar seien: „Wir managen ja sozusagen das ganze Geschäft nicht nur in der alten Welt, sondern auch seit vielen, vielen Jahren ganz selbstverständlich in der digitalen Welt.“ *Büttner* weckte Zweifel daran, dass allen Beteiligten die Auswirkungen auf die im aus dem Ausland beneidete hiesige In-

2 <https://www.hrk.de/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung/meldung/deal-bundesweite-lizenzierung-der-angebote-grosser-wissenschaftsverlage-verhandlungen-mit-elsevier/>

formationsinfrastruktur mit kleinen und mittleren Verlagen im STM-Bereich, den rechts- und geisteswissenschaftlichen Verlagen und auch den Agenturen klar sei, und kritisierte mangelnde Kommunikationsbereitschaft. So blieben Fragen der Händler und des Vorstandes des Börsenvereins an die Protagonisten einfach unbeantwortet. „Und insofern ist es jetzt aus meiner Sicht überhaupt das erste Mal, dass man in einer adäquaten Runde – auf der Buchmesse vor vielen Zuschauern – darüber spricht. Das halte ich eigentlich für vollkommen inakzeptabel.“

„Ist es nicht ganz normal, dass es Verhandlungen zwischen verschiedenen Parteien gibt, und dritte Parteien, die sich gern einbringen würden? Das es Services gibt, die vielleicht sinnvoll sind, aber jetzt beim großen DEAL vielleicht nicht mehr sinnvoll sind?“ hakte *Rafael Ball* nach.

Detlef Büttner verwies auf die hochpolitische Entscheidung des Bundes, die HRK mit den Verhandlungen zu beauftragen, nicht Bibliotheken. In Gesprächen mit Bibliothekaren sei viel Unsicherheit über den Umfang und den Zuschnitt der Lizenzpakete sowohl unter dem Aspekt des Bedarfs vor Ort als auch unter Aspekten der Budget- und Abonnementverwaltung. Er habe den Verdacht, dass der Handel in den Verhandlungen erst einmal gar nicht vorkomme, was bisher noch keiner so ausgesprochen habe. In einem solchen Fall gingen mit mehreren Millionen Geschäft auch Deckungsbeiträge verloren. Diese würden aber unter anderem gebraucht, um Dienstleistungen für Monographien und für kleine und mittlere Verlagsprodukte aufrecht zu erhalten. Die wirtschaftliche Gesamtrechnung müsse akzeptabel sein. Da das aktuell nicht nachvollziehbar sei, sieht er die Geschäftsmodelle der Händler gefährdet.

Letztendlich soll mehr Geld im System sein

Diesen Aspekt gab *Rafael Ball* weiter an *Frank Scholze*, „als direkt Betrof-

fenen, als Bibliotheksdirektor einer DEAL-Bibliothek. Werden Agenturen noch eine Rolle spielen oder werden sie keine Rolle mehr spielen?“

„Also ich glaube, und da spreche ich jetzt wahrscheinlich auch für die beteiligten Verlage, dass alle Beteiligten am DEAL-Prozess sich der Verantwortung für den Gesamtmarkt schon sehr wohl bewusst sind“ führte *Scholze* aus. In dieser sehr fokussierten Verhandlungssituation könne man natürlich nicht multilaterale Verhandlungen gleichzeitig mit vielen verschiedenen Parteien führen, sondern konzentriere sich gegenwärtig auf Verhandlung der elektronischen Lizenzierung im STM-Bereich und nacheinander mit den ausgewählten Verlagen. Ganz klares Ziel seien deutlichen Einsparungen und neue, innovative Geschäftsmodelle. *Scholze* verwies auf eine Untersuchung der Max Planck Digital Library aus dem Jahr 2015 und wandte sich an *Detlef Büttner*: „Insofern möchte ich aus dieser Warte ihnen schon die Angst nehmen wollen, dass nämlich letztendlich, wenn DEAL zum Erfolg wird, mehr Geld im System ist, für die Geisteswissenschaften, für die Sozialwissenschaften, und auch für die Agenturen.“

Keine Chance zu sagen: „Ich möchte einen freien Markt“

„Also goldene Zeiten. DEAL macht alles schöner. Herr Rux, sie können sich auf einen Umsatzsprung einstellen, wenn in DEAL mit Elsevier, Springer, Wiley dann so verhandelt wird, dass so viel Geld frei wird, dass die Bibliotheken gar nicht mehr wissen wohin damit. Herr Büttner, die Agenturen werden beauftragt, der Zwischenhandel blüht. Die geisteswissenschaftlichen Verlage produzieren große internationale Veröffentlichungen, Herr Rux“, fasste *Rafael Ball* launig zusammen.

„Wir freuen uns natürlich über die Visionen, die uns da in die Tasche geschoben werden“, nahm *Johannes Rux* die Vorlage auf. Geheime Verhandlungen seien legitim, aber das

eigentliche Problem sehe er in den wohl vorangegangenen, jahrelangen internen Diskussionen in den Wissenschaftsförderinstitutionen und den Bibliotheken, an denen nicht alle Beteiligten von Anfang an mit dabei gewesen seien. *Rux* betonte, er sei neben seiner Tätigkeit bei Nomos auch Wissenschaftler. In seinem Fach, dem Recht, spielten diese ganzen Fragen bisher überhaupt keine Rolle: „Ich bin in allen Fachorganisationen präsent genug um zu sehen, es ist keiner gefragt worden. Natürlich kann man sagen, es ist nicht nötig, es geht ja nur um STM. Das Problem, das wir sehen ist aber, dass Entwicklungen, die im STM-Bereich anfangen, natürlich dann wie eine Flutwelle über alles andere hinweg rollen. Da geht es um ganz andere Beträge.“ Er verwies auf die Verhandlungen von Nomos mit der DFG und den Vertrag über Open Access mit der Max Planck Digital Library. Es könne gut sein, dass Verlage von DEAL profitierten, aber, wiederholte er, man wisse eben überhaupt nicht, was passiert. „Ich habe keine Chance als Verlag zu sagen, ich habe ein hohes Innovationspotenzial bei der Gründung neuer Zeitschriften. Wir sind als Mittelständler sehr viel flexibler als die großen. Und ich habe auch als Wissenschaftler keine Möglichkeit zu sagen, ich möchte gerne einen freien Markt, und keine großen gigantischen Pakete, sondern ein lebendiges Feld haben, in dem sehr viel Innovationspotenzial steckt. Das ist im Moment überhaupt kein Thema der Diskussion. Das macht mir Sorgen.“

Auf Bitte von *Rafael Ball* nimmt *Frank Scholze* kurz Stellung dazu: „Letztendlich muss man in den Fächern ganz unterschiedlich vorgehen, deswegen ist DEAL ganz sicher nicht das einzige Modell, das dann für die Rechtswissenschaften zum Beispiel reicht. Aber es ist auch klar OA 2020.“ Man versuche, dieses Modell in der Verlagskonstellation einzukreisen. DEAL sei im internationalen Umfeld platziert, wo der Markt ganz an-



Jörg Limberg

ders aufgestellt sei als in den Rechtswissenschaften. Hier setze eine Entwicklung ein, die unter Einbezug der fachlichen Umgebung angepasst werden müsse.

Contentanalytics, Contentcollaboration und Contentworkflow als Mehrwert

In einem eigenen kurzen Statement fokussierte *Rafael Ball* die Orientierung des Bestandsmanagements am Bedarf der Zielgruppe und das Spannungsverhältnis zu den großen Paketen eines Big Deal. Er hätte von *Derk Haank*, dem CEO von Springer Nature, einmal die Aussage gehört „pick and choose heißt pick and loose“. Der Verkauf einzelner Produkte sei für Verlage die bessere Option. In den eigenen Häusern hingegen treffe man auf Wissenschaftler, die die großen Pakete ablehnten und den zielgenauen Kauf von Informationsinhalten forderten. „Big Deal heißt ja eigentlich, wir kaufen das komplette Verlagsprogramm von Elsevier und geben dafür sehr viel, vielleicht zusätzliche Mittel aus, aus dem Bundesministerium. Ist das nicht ein Rückfall in die alten Zeiten, Herr *Limberg*?“ Der Angesprochene wies diese Vorstellung zurück: „Ich glaube, dass die Intention von DEAL es eben nicht ist, grundsätzlich alles von Elsevier zu haben.“ Das Portfolio von Elsevier und natürlich auch von Springer gehe weit über den Verhandlungsgegenstand E-Journals hinaus, um die es in DEAL ginge, und sollte ermöglichen, gerade das Agenturgeschäft weiter gesund betreiben zu können. „Ich glaube, was wirklich notwendig ist, ist zunächst aber die Basis einer einheitlichen Contentversorgung, so dass zunächst jeder potentiell die Möglichkeit hat, auf die gleiche Breite von Content zuzugreifen.“ An dieser Stelle hakte der Moderator mit einem kurzen „Warum?“ ein, auf das *Jörg Limberg* unmittelbar einging: „Weil Content eben heute die Möglichkeiten bietet im Rahmen der Digitalisierung, über Contentanalytics, über Contentcollaboration,

Contentworkflow etc. neue Mehrwertservices anbieten zu können oder zur Verfügung zu stellen.“ Damit könnten die Bereiche Forschung und Wissenschaft sowie Corporate Kunden ihre Entwicklungen effizienter und schneller gestalten. *Jörg Limberg* berichtete, das Thema Big Data sei eines der Hauptthemen der digitalen Agenda der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen von Industrie 4.0 etc. und verlange nach Lösungen zur Analyse und Auswertung von Daten. Ziel seien neue Businessmodelle. „Und genau in dieser Transformation befinden wir uns eben auch von der Verlagsseite, auch zusammen mit unseren Kunden.“ Das bedinge auch auf der Agenturseite ein Stück weit eines Umdenkens, z.B. in Richtung Mehrwertservices wie Contentanalysen etc. Er wies aber auch darauf hin, dass manche Teile im Rahmen der digitalen Transformation vielleicht sogar wegfielen. Das gelte über die Verlagsbranche hinaus für jede Art von Industrie heute. Das Potential, „Dinge schneller zu entwickeln, in kürzerer Zeit zu geringeren Kosten“ bezeichnete der Verlagsvertreter als Added Values. „Aber die Basis ist der Content und die Einschränkung auf Contentzugriff wäre der falsche Weg, um diese Value Added Services möglich zu machen“, schloss *Jörg Limberg* sein Plädoyer für das Elsevier'sche Geschäftsmodell der einheitlichen Contentversorgung und ergänzte, dass dies in anderen Ländern schon sehr professionell umgesetzt werde.

„Erwarten Sie von Herrn *Hippler*, dass auch Sie als Springer Nature DEAL verhandeln dürfen oder haben Sie vielleicht sogar schlaflose Nächte, dass er nicht mehr anruft?“ bezog *Rafael Ball* nun die Vertreterin eines weiteren potentiellen Vertragspartners für das DEAL-Projekt enger ins Gespräch ein. *Dagmar Laging* verneinte, gestand aber eine ambivalente Erwartungshaltung ein. Vor allem das Ziel der Kostensenkung stimme sie bedenklich. „Gleichzeitig hoffe ich, wird eines der Ziele sein, ei-

ne beste Informationsversorgung flächendeckend darzustellen. Da muss man sich schon fragen, wie soll das dann gehen? Aber wir versuchen grundsätzlich, sehr positiv zu denken und eher die Chancen als die negativen Seiten zu betrachten.“ Auf nochmalige Nachfrage von *Rafael Ball* gab sie ihrer Hoffnung Ausdruck, dass die Verhandlungen bald starten könnten, da weniger Zeit für Verhandlungen mehr Druck für alle Verhandler bedeutete. Dass die Verhandlungen mit Elsevier lange und komplex seien, wundere sie nicht sehr.

Die Existenz des Fachhandels steht auf dem Spiel

Lehmanns Media hätte wohl keinen Anruf von Herrn *Hippler* zu erwarten, fuhr *Rafael Ball* fort. „Aber sie haben von Herrn *Limberg* gehört, welche Services und Added Value-Dienste, Mehrwertdienste, Agenturen und der Handel künftig bieten können sollen. Können Sie das alles? Oder sind sie nur noch diejenigen, die nach wie vor die Bücher konfektionieren und Zeitschriften in den Briefkasten stecken?“ *Detlef Büttner* ging auf die Provokation ein: „Wir müssen jetzt hier nicht so tun, als müssten wir diese Services jetzt alle neu erfinden. Wir können das ja alles.“ Letztendlich ginge es darum, weiter so wirken zu können, wie die Bibliotheken das möchten. „Worauf ich hinweisen möchte ist, dass gerade bei großen Deals die Gefahr besteht, dass – und das meine ich wirklich so wie ich das sage – One-Size-fits-all für viele, viele Bibliotheken nicht das richtige Instrument ist.“ Er gab seinem Zweifel Ausdruck, dass man mit Elsevier einen Deal hin bekomme, der günstiger sei als das, was es bisher gäbe. „So läuft es nicht.“ Von Elsevier als börsennotiertem Unternehmen könne man doch nicht im Ernst annehmen, dass es freiwillig Deckungsbeiträge aus dem Valuegeschäft abgäbe. Und an *Frank Scholze* gewandt ergänzte er: „Wenn sie sagen, jetzt soll aber noch mehr Budget frei werden, dann kann das überhaupt nicht



Dagmar Laging

funktionieren. Ich glaube es einfach nicht. Wenn sie das alles verhandelt kriegen, bin ich der erste, der sie beglückwünscht.“

Detlef Büttner sagte, es sei schlau, den Handel mit seinen Services in die Informationsversorgung von Bibliotheken, Studierenden und Wissenschaftlern einzubeziehen. Man solle aufpassen, dass die gute Zusammenarbeit vieler Jahre nicht durch den DEAL-Deal ausgebremst werde. Er befürchtete einen Einbruch um die Hälfte des Umsatzes, was sich Agenturen und Buchhandel aber nicht leisten könnten: „Sie setzen damit die Existenz des gesamten deutschen Fachbuchhandels und der Agenturen aufs Spiel. Das müssen sie einfach wissen, berücksichtigen. Ich kann Sie nur bitten, das in Ihren Gesprächen und in Ihren Kalkulationen zu tun.“

Die Verantwortung liegt bei den Einkaufenden

Diese ernste Aufforderung richtete sich ja nicht unbedingt an Elsevier, dem es als Unternehmen nicht darum gehe, andere Unternehmen zu stützen, setzt *Rafael Ball* hinzu: „Diejenigen, die das Geld ausgeben, müssen die Verantwortung tragen und hier glaube ich, ist es entscheidend, dass diejenigen, die einkaufen, schauen, dass das Geld auch sinnvoll ausgegeben ist; ob die Reichen nicht immer reicher werden und ob vielleicht der soziale Aspekt bei der Verausgabung von Bibliotheksetats gar keine Rolle spielt.“ Sei es denn so, dass man das beste und meiste für das Geld in den Bibliotheken wolle, egal wer auf der Strecke bleibe? „Hauptsache, DEAL ist erfolgreich?“ hinterfragte *Rafael Ball* und richtete sich an *Frank Scholze*: „Wie lange wollen Sie denn verhandeln, damit es ein gutes Ergebnis gibt? Und wann ist denn das Ergebnis gut?“ *Frank Scholze* sah die Aufforderung von *Detlef Büttner*s anders als der Moderator, nämlich auch an Elsevier gerichtet und bedankte sich dafür: „Ich nehme es durchaus als Unterstützung des

Verhandlungsprozesses mit“, sagte er in die Richtung von *Detlef Büttner*, was ihm dessen Zwischenruf: „So war das nicht gemeint!“ einbrachte. *Frank Scholze* sagte, es sei wichtig, dass diese Verhandlungen eben nicht federführend von Bibliotheken geführt würden. Bibliotheken seien sozusagen mit im Boot, aber die Initiative für neue Geschäftsmodelle käme aus der Wissenschaft. So hätten die Verhandlungen zum einen eine klare inhaltliche wissenschaftspolitische Dimension bei der Bereitstellung einer breiten Contentbasis. Die wirtschaftliche Dimension sei, dass ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis hergestellt und mehr Markttransparenz erzielt werde: „Sie alle kennen die nette Erklärung, die die Allianz der Wissenschaftsorganisationen zur Open Access-Strategie der Bundesregierung veröffentlicht hat.“ Die darin geforderte Markttransparenz sei das Chiffre der Wissenschaft dafür, dass es ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis geben müsse, „genauso wie es ein Chiffre ist, wenn Herr Limberg oder Frau Laging sagen, es muss nachhaltig finanziert sein. Dann denken sie an ihre 30-40 % Umsatzrendite.“

Rafael Ball reichte diese Auskunft nicht: „Damit ist die Antwort aber noch nicht gegeben, wann DEAL erfolgreich sein wird und wann nicht.“ Er fragte nach Zahlen: Sei das Verhältnis besser als bisher, wenn die Artikel weniger kosteten, oder auch wenn der Umsatz von Elsevier sinke? „Also wenn ich jetzt genau wüsste, wie lange die Verhandlungen noch gehen würden, dann wäre ich ein guter Hellseher“, schmunzelte *Frank Scholze*. Die Vorschläge der Allianz der Wissenschaftsorganisationen seien sehr klar, sehr transparent und über dieses Modell werde derzeit verhandelt. Seiner Einschätzung nach liegt der Ball derzeit bei Elsevier.

Kein deutscher Alleingang im globalen Markt

Der Moderator hinterfragte an dieser Stelle noch einmal den Schwerpunkt

von DEAL. „Ist der DEAL der Anfang eines Transformationsprozesses bei dem letztlich das Ziel heißt: Wir wollen alle Informationen frei zugänglich?“ Sei DEAL deshalb eigentlich nur eine Metapher für einen ganz großen Umbruch des Kommunikationsprozesses, bei dem nicht mehr der Abnehmer, sondern der Autor zahle, richtete *Ball* seine These an *Jörg Limberg*. Dieser stellte heraus, globale Verantwortung bringe mit sich, dass vorhandene Modelle global zur Anwendung gebracht werden sollten. „Dass wir das, denke ich, nicht ganz so schlecht über die letzten Jahre gemacht haben, zeigt vielleicht, wo Elsevier heute eben auch steht.“ Elsevier sei in der Lage, signi-



fikante Gelder in Produktentwicklungen zu investieren, in die Services. Der Verlag lege jedes Jahr neue Journale auf und engagiere sich u. a. mit rund 400 Open Access Journals im Rahmen der Freedom-Collection für Open Access. Fünf Prozent des Contentwachstums global und jährlich sei bereits Open Access. Man werde sich der angesprochenen Themen annehmen, die globale Anwendbarkeit sei allerdings Voraussetzung: „Wir werden unser Modell nicht verändern aufgrund von Ideen oder aufgrund von Empfindungen. Da sind wir in der Verpflichtung vieler, vieler anderer Kunden, mit denen wir ähnliche Gespräche geführt haben.“ Es gebe fast überall in Europa mittlerweile nationale Lizenzen und die Verhandlungen seien ähnlich abgelaufen. *Limberg* sah Open Access als

Transformation und zog einen Vergleich zur Entwicklung von e-Mobility in der Automobilindustrie, die sich genauso wenig erzwingen lasse: „Wir werden sehen, was an Infrastruktur notwendig sein wird, um gewisse neue Modelle auch zu erarbeiten. Mit DEAL sei man seit August im Gespräch. Man brauche Zeit für gegenseitiges Verständnis und um ein nachhaltiges Modell zu kreieren.“

Es ist sogar denkbar, dass man DEAL nicht braucht

Rafael Ball sah hier einen der Knackpunkte: „Herr Limberg hat Klarmacht, es gibt keinen deutschen Sonderweg. Entweder wird das ein Modell, was Elsevier kennt, und dann auch in anderen Ländern umgesetzt. Oder aber es wird nichts.“ Dass die Wissenschaftler und Herr Hippler besser verhandeln können als Bibliothekare, bleibe zu hoffen. Dann fragte *Rafael Ball* in die Runde: „Was passiert denn, wenn Elsevier sagt: Wir gehen nur einen gewissen Weg mit. Jetzt ist es vorbei. Das Modell ist nicht tragbar. Dann gibt es eben keinen Elsevier Vertrag.“ *Frank Scholze* berichtete, dass Forderungen der Wissenschaftler in Deutschland im Zusammenhang mit wissenschaftlichen Informationen auch in vielen anderen Ländern gestellt worden seien: „In vielen Ländern ist ähnlich hart verhandelt worden wie in Deutschland, aber das muss ich hier ganz offen gestehen, leider ohne Erfolg.“ Ziel der deutschen Verhandlungen sei ein Offsetting-Vertrag, auch wenn man die Konsequenzen derzeit nicht kenne: „Aber klar ist: Wissenschaftler wollen diese Transformation, sie wollen diese Schritte gehen, dass es ganz konkret wird. Deswegen verhandeln wir so hart an dieser Stelle. Es würde den Unmut auf Seiten der Wissenschaftler deutlich erhöhen, wenn hier überhaupt keine Bereitschaft der Einigung erzielt wird, und ich glaube, Elsevier hat es immer ausgedrückt, dass Wissenschaftler das wichtigste Asset dieses Verlages sind, dass nämlich dort die

eigentliche Wertschöpfung stattfindet. Deswegen kann ich das nur zurückgeben: Was passiert, wenn die Wissenschaftler noch massiver verärgert sind als sie es ohnehin schon in vielen Fachgebieten sind gegenüber diesen Verlagen?“

Der angesprochene *Jörg Limberg* mochte nicht auf die Details aus den Verhandlungen mit anderen Ländern, z.B. Holland, eingehen, ermutigte aber, die holländischen Vertragspartner anzusprechen. Diese seien in der Vermarktung ihres Deals recht redselig gewesen und dabei sei es wohl auch zu Missverständnissen gekommen: „Es ist kein Double Dipping, es ist kein Offsetting, es ist eine ganz klare Trennung zwischen Subskription und Open Access und dafür wird auch von Hollands Seite bezahlt.“ Eine einheitliche Versorgung für Deutschland sicherzustellen sei wesentliches Ziel. Es wundere ihn, dass Deutschland nicht nur die wichtige einheitliche Informationsversorgung betreffend im Vergleich zu anderen Ländern einfach hinterherhinke. „Vielleicht ist es auch tatsächlich mehr noch ein politisches Thema. Man muss es vielleicht noch mehr zu einem politischen Thema machen“, was den spontanen Zuruf „Das ist der Punkt!“ aus dem Publikum auslöste.

„Die Frage ist, ob man dann tatsächlich DEAL braucht“, fuhr *Jörg Limberg* fort. Er gehe von einer heute schon sehr, sehr hohen Contentabdeckung aus und nähme die von *Scholze* behauptete große Verärgerung der Wissenschaftler nicht so wahr. „Von daher sind die Gespräche mit Ihnen durchaus hilfreich und wertvoll und ich glaube, dass wir auch als Verlag gerade die Nähe zur Wissenschaft suchen.“ Im Rahmen der digitalen Agenda der Bundesrepublik habe Elsevier u. a. eine große Kooperation mit der Humboldt-Universität³ bekanntgegeben. Elsevier beteilige sich an der Entwicklung neuer Technolo-

gien mit signifikanten Investitionen: „Also es ist nicht so, dass hier der Eindruck im Raum stehen kann, dass Elsevier nur vom Stamme Nimm ist, sondern ganz im Gegenteil.“

Lizenzmodelle gemeinsam in die Zukunft führen

An dieser Stelle bat der Moderator die Podiumsgäste um kurze Abschlussstatements: „Was geben Sie den beiden Dealpartnern, also der Hochschulrektorenkonferenz als Vertreter der Wissenschaftler auf der einen Seite und dem Verlag Elsevier auf der anderen Seite mit?“ Eine „differenzierte Diskussion“ war die erste Antwort von *Detlef Büttner*. Die vorhandene, gewachsene Infrastruktur solle in Wertschätzung auf Verbesserungspotential überprüft werden. „Wir haben in Deutschland eine sehr lebendige Szene mit vielen kleinen und mittelgroßen Wissenschaftsverlagen, auch im STM-Bereich. Wir haben im Vergleich zum Ausland eine noch sehr lebendige Fachbuchhandelslandschaft.“ In vielen Ländern gäbe es das alles nicht mehr. Sie hätten eine Agentur und eine Buchhandlung. Das wolle keiner. Keiner wolle gleichgeschaltete Bibliotheken. *Dagmar Laging* wünschte sich ein gemeinsames Verständnis darüber, wie „wir unsere Lizenzmodelle in die Zukunft führen können, und zwar positiv, ohne Vorbelastungen die heißen, man hat sowieso immer für alles zu viel bezahlt, sondern dass wir Bilanz ziehen, von dem, was wir heute haben, und uns dann positiv und kritisch gemeinsam damit auseinandersetzen, wie denn eine Zukunft aussehen kann“. Die föderale Struktur in Deutschland habe zu unterschiedlicher Versorgung in den Ländern geführt und sei die Basis für DEAL. In anderen Ländern wie England, Frankreich, Spanien oder auch zum Teil in Asien, gäbe es diese Plattform, weil die Struktur der Beziehungen eine andere sei. Die föderale Struktur sei die Herausforderung, auch das Ungewohnte am DEAL „und ich wünsche mir, dass beide Seiten es als

³ https://www.hu-berlin.de/de/pr/nachrichten/nr1604/nr_160425_00



Chance begreifen, nicht als gegenseitige Belauerung und Bedrohung“. *Jörg Limberg* mochte dem nicht mehr viel hinzufügen. „Es ist ja tatsächlich der große Wunsch, eine digitale Infrastruktur zur Verfügung zu stellen, ob das jetzt der DEAL ist, oder ob der DEAL gleich Synonym für mehrere Deals ist, und wie vielleicht in Zukunft eine Kollaboration auch publisherübergreifend stattfinden kann.“ Er zeigte sich gegenüber weiteren Diskussionen wie der über die Einbeziehung des Handels offen. „Ich glaube es ist gut, dass wir diese Punkte heute ausgesprochen haben. Ich denke, dem einen oder dem anderen war es vielleicht tatsächlich gar nicht so bewusst, welche Notlage dort entstehen könnte.“ Er warnte davor, vielleicht unbedacht gewisse Dinge schnell und kurzfristig umsetzen zu wollen. Es sei genügend Zeit, die Entwicklung zu beobachten, national, international, global, und dann über eine für die Gemeinschaft ideale Weise zu entscheiden. „Es sollte zu unser aller Vorteil sein und nicht in einer Sackgasse enden, wo wir dann nichts mehr machen können.“

Große Gesprächsbereitschaft auch nach der Diskussion

Johannes Rux wünschte sich wissenschaftsnahe Verhandlungen: „Das Meiste und das Beste, das ist kein Konnex. Nur weil etwas groß ist, ist es nicht gleichzeitig gut.“ Man müsse wohl darauf hoffen, dass die Hochschulrektorenkonferenz, die anderen Wissenschaftsorganisationen, sowie alle, die hier eine Rolle spielten, genau diesen Weg beschreiten und möglichst schnell auch auf kleine und mittelständische Verlage zu gingen. Diese könnten sehr viel hochwertigeren Content und konzentrierter liefern als die Großen. „Um einen Anfang zu machen, gebe ich Ihnen mal meine Karte, die können Sie an Herrn Hippler weiterreichen“, wandte sich *Rux* an *Frank Scholze*, was nach der intensiven Diskussion sowohl auf dem Podium wie auch im Publikum ein befreiendes Lachen auslöste.

Frank Scholze nahm die Visitenkarte sehr gerne entgegen. Tatsächlich sei das der Punkt: die Wissenschaft sollte im Mittelpunkt stehen. *Jörg Limberg* bot er an, ihm die Wissenschaftler zu schicken, die „uns sa-

gen, wir wollen diese freie Contentplattform, wir wollen neue Tools und Services bauen auf diesem Content und wir wollen, dass das natürlich finanzierbar ist“. Deswegen könne er sich nur wünschen, „dass die großen STM-Verlage ihrer Verantwortung für das Wissenschaftssystem gerecht werden“. Er bestand darauf, dies sei nicht möglich, wenn der Shareholder Value ins Zentrum der Verlagsaktivitäten gestellt würde. *Frank Scholze* relativierte auch noch einmal die Aussage von *Jörg Limberg* über Projekte mit Wissenschaftlern: „Die 30-40 % Umsatzrendite sind trotzdem on top und die gehen der Wissenschaft verloren. Das sind hohe Beträge, mit denen man wahrhaft Besseres machen könnte. Deswegen wünsche ich mir: Werden Sie sich dieser Verantwortung bewusst und schließen Sie diese Open-Access-Verträge ab in Deutschland – als Modell für die Welt, weil das ist das Ziel von OA 2020.“

Nach „diesem schönen Schlusswort“ schloss *Rafael Ball* die Diskussion: „Ich danke Ihnen hier auf dem Podium und Ihnen fürs Zuhören. Es hat Spaß gemacht. Ich habe viel gelernt“.

Die Diskussionsrunde war so gut besucht, dass sogar viele stehend zuhörten.

Publizieren durch Startups. Neue Ansätze im wissenschaftlichen Publizieren.



von links nach rechts: Sven Fund - Simon Bungers - Felix Evert - Florian Langenbach - André Gaul

Wissenschaft, die zunehmend mit digitalen Daten arbeitet und forscht, braucht für die Erfassung, die Dokumentation und die Weitergabe gewonnener Erkenntnisse adäquate Publikationsformen. Buchdruck alleine reicht für Forschungsdaten nicht mehr aus. Das ist lange bekannt im wissenschaftlichen Publikationswesen und auch unumstritten. Doch setzt sich die Erkenntnis, dass Digitaltechnologie viel mehr sein kann als nur Ergänzung und Erweiterung gedruckter Wissensweitergabe erst allmählich durch. Auf dem b.i.t.-Podium „Publizieren durch Startups“ am Freitag berichteten **Dr. Simon Bungers**, Mitgründer und CEO der labfolder GmbH, **Felix Evert**, Mitgründer und CEO der Sample of Science GmbH, **Dr. Fabian Langenbach** von der [j]karef GmbH und **Dr. André Gaul**, Mitgründer von PaperHive über innovative digitalen Werkzeuge und Produkte zur Unterstützung und Verbesserung der wissenschaftlichen Information und Fachkommunikation, die sie mit ihren jungen Unternehmen anbieten. Durch das Gespräch führte **Dr. Sven Fund**, Geschäftsführer der Fullstopp GmbH, Society for Digitality in Berlin, der mit seinem Unternehmen Startups fördert, berät und vermittelt. Alle vier Unternehmen sind in Berlin angesiedelt.

Freitag

Das „Publizieren durch Startups, mit Startups, gegen Startups und ohne Startups“ sollte hier zur Diskussion stehen, führte *Sven Fund* in das Thema ein. Ursprünglich geplant war auch noch die Teilnahme eines Verlagsvertreters auf dem Podium, der jedoch, wie der Moderator es ausdrückte, kurzfristig „abhanden“ gekommen war. Auch war im Publikum niemand aus einem Verlag, der oder die bereit gewesen wäre, spontan einzuspringen, wie *Sven Fund* einlud. Die Diskussion der Teilnehmer entwickelte sich auch ohne den verlegerischen Input lebhaft. Zunächst erhielten die interessierten Zuhörer einen kurzen Einblick in die auf dem Podium vertretenen Geschäftsideen.

Frische Ideen für das Informations- und Wissensmanagement

Mit PaperHive stellte *André Gaul* eine Web-Plattform zum kollaborativen Lesen vor: Dabei werde der unmittelbare schriftliche Austausch mit anderen lesenden Wissenschaftlern möglich. Der Leser könne sich beteiligen oder auch seinerseits eine Diskussion starten. „Aktuell funktioniert das auf akademischen Artikeln und auf Büchern und man bekommt sozusagen immer die neuesten Updates auf den Artikeln.“ [j]karef bietet ein Micropaymentsystem an. Auf Basis der selbstentwickelten Software Paperviewer werde in einem pre-paid-Verfahren Lesezeit in Publikationen der teilnehmenden Verlage angeboten. „Die Hürden zur Nutzung von Inhalten sind dramatisch – wir kennen das alle, wenn wir auf der Recherche nach Fachliteratur sind. Außerhalb der Universität landen wir immer vor der Paywall eines Verlages [...] Diese Hürde haben wir eingerissen“, stellte *Fabian Langenbach* dar. „Dadurch dass ich ein Lesezeitguthaben habe, kann ich einfach den Artikel aufmachen und hineinlesen.“ Im weiteren Sinne publikations-, jedoch nicht verlagsbezogen waren die Geschäftsmodelle der weiteren Teilnehmer. „Sample of Science ist eine Publikations- und Tauschplattform für

wissenschaftliche Materialproben“, erläuterte *Felix Evert*. Chemiker und Materialforscher können neu entwickelte Chemikalien für die Kollegen sowohl an der Universität, als auch in der Industrie bereitstellen und Anschlussexperimente ermöglichen. *Simon Bungers* führte sein Unternehmen labfolder als „Software-as-a-Service-Point“ ein. Ein digitales Laborbuch ersetze die handschriftliche Kladde und ermögliche neben kollaborativer Arbeit auch die direkte Weiterverarbeitung der detaillierten Aufzeichnungen, zum Beispiel in einer Publikation, so Bungers.

Warum gründet jemand ein neues Unternehmen?

Sven Fund fragte nach der Motivation zur Entwicklung ihrer Geschäftsideen und konstatierte einfühend: „Es gibt eine Art von Hype, gerade in Informationsmärkten, wo Unternehmen nicht nur innovativ, klein und schnell wachsend sind. Ihr habt Euch für den Fachinformationsmarkt entschieden. Die Unicorns, die Milliardenunternehmen, werden hier vermutlich nicht entstehen.“ Die Jungunternehmer stimmten darin überein, dass sie in persönlicher Erfahrung auf dem Fachinformationsmarkt und im Wissenschaftsbetrieb identifizierte Lücken schließen möchten. *André Gaul* empfand während seiner Promotion im Fach Mathematik „die Kommunikation über wissenschaftliche Inhalte außerhalb von Konferenzen als sehr beschwerlich“, wollte und will die Situation verbessern. Ein Unicorn zu werden sei nicht das Ziel: „Wenn man ein nachhaltiges Unternehmen aufbauen kann, ist das genug.“ *Fabian Langenbach* pflichtete dem grundsätzlich bei: Er sieht zudem Potential im Fachinformationsmarkt durch das stabile Interesse an Informationsvorsprung im Wettbewerb. *Felix Evert* vermutete „einen gewissen Pragmatismus“ in seiner Entscheidung, Verbesserungspotenzial aus eigenen Erfahrungen in einem vertrauten Markt umzusetzen. Darüber hinaus, sei er bei seiner früheren Tätigkeit bei De

Gruyter schon sehr früh davon überzeugt gewesen, dass Open Access den Wissenschaftsbetrieb „über die Verlage hinaus, die Art und Weise, wie die Forschung geschieht“, verändern wird. Er sieht Sample of Science als Inkubator und Innovator, der bereits jetzt daran arbeite, die entsprechenden Infrastrukturen dafür zu kreieren. *Simon Bungers* betonte für labfolder: „Man muss natürlich dazu sagen, wir sind jetzt nicht im Fachinformationsmarkt direkt verortet, sondern bieten eigentlich ein Software Tool, eine Software, die man herunterlädt oder in der Cloud verwendet.“

Sven Fund interessierte sich nun für die persönlichen Erfahrungen mit Wissenschaftsverlagen und fragte auch nach der Motivation der Verlage für eine Zusammenarbeit mit Startups. *Simon Bungers* und *André Gaul* skizzierten ein sehr breites Erfahrungsspektrum. Man habe lange Entscheidungswege und eine große Schwerfälligkeit, aber auch großes Interesse erlebt, das sich z. B. in einer eigens für den Kontakt mit Startups gegründeten Abteilung institutionalisiert habe. Grundsätzlich gäbe es Verlage, die in Ideen von Startups Potenzial sähen. *Fabian Langenbach* und *André Gaul* waren überzeugt, dass sich mangelnde Innovationsbereitschaft für Verlage negativ auswirkt. „Das heißt, die Verlage tun gut daran, sich die Startups genau anzuschauen“, meinte *Fabian Langenbach*. Er wies in diesem Zusammenhang auch auf die Gefahr hin, „dass sehr interessante Ideen und gute Konzepte wieder in der Versenkung verschwinden, weil einfach zu lange gebraucht wird, um damit Geld zu verdienen.“ Zeit, die Startups ohne Unterstützung oft nicht hätten.

Schnellboote haben Vorteile. Tanker auch.

„Startups wird ja auch unterstellt, dass sie die Arbeitsweise verändern, sie etwas mit Geschwindigkeit zu tun haben“, drang *Sven Fund* weiter in die Qualität von



Simon Bungers



André Gaul



Fabian Langenbach

Kooperationen mit Verlagen ein. „Wie stark wirkt sich denn das auf die Arbeitsweise aus? Wie groß ist die Gefahr, dass der genetische Code vielleicht ein anderer ist, das Kerngeschäft als Verlag?“

Felix Evert setzt bei allem Enthusiasmus für die eigene Geschäftsidee auf gegenseitiges Verstehen der unterschiedlichen Arbeitsweisen. *Fabian Langenbach* geht davon aus, dass die unterschiedliche Arbeitsweise kein Hemmnis sein muss: „Die großen Unternehmen sind ein Tanker und die kleinen Unternehmen sind ein Schnellboot. Beide haben Vorteile. Ein Schnellboot kann schnell starten und kann schnell wenden, kann schnell in eine andere Richtung fahren. Es hat aber natürlich nicht so viel Treibstoff an Bord wie der Tanker und wenn der Tanker einmal in Bewegung ist, dann fährt er und fährt er und fährt er. [...] Auf einer langen Strecke ist es manchmal ganz gut, wenn man ein bisschen mehr Treibstoff an Bord hat.“

Dieses Bild aufgreifend sprach *Sven Fund* die besondere Relevanz von strategischen Partnerschaften neben dem finanziellen Treibstoff an.

Fabian Langenbach betonte den Wert von Netzwerken und persönlichen Empfehlungen. *André Gaul* sah strategische Partnerschaften im Falle von PaperHive als Widerspruch zum eigenen Geschäftsmodell, da es sich bei PaperHive um eine Crosspublisher-Plattform handelt: „Strategische Investments haben immer irgendwo das Risiko, dass man sich das eigene Geschäftsmodell kaputt macht.“

Sven Fund hat Probleme der Verleger identifiziert, das Potenzial der neuen Ideen von Startups zu erkennen. Das ist seiner Meinung nach auch der unterschiedlichen Terminologie und Vorgehensweisen geschuldet. Startups hingegen fehle häufig der relativ einfache Kontakt zu den etablierten Unternehmen. Ob sich die Verlagsbranche für Startups von anderen Branchen stark unterscheidet, wollte er von seinen Podiumsgästen wissen.

Felix Evert bejahte die Frage mit der Begründung, dass die Infrastruktur, um Ideen systematisch auszuwerten und in einer Organisation einzuführen, in der Verlagsbranche schlichtweg noch nicht etabliert sei. *Simon Bungers* ergänzte: „Ich glaube, es kommt auch sehr darauf an, in welchem Stadium sich das Startup befindet; ob es ein sehr frühes Startup ist, das noch wenig vorzeigen kann, das noch wenig bekannt ist, noch wenig Wahrnehmung generiert hat. Das hat es natürlich schwerer.“

Die Bereitschaft, in Startups zu investieren, ändert sich

Sven Fund bekannte, dass er aus einer Art Frustration heraus begonnen habe, sich mit Startups zu beschäftigen. Noch vor etwa zwei Jahren hätte er hierbei „viel heiße Luft im Raum“ gespürt: „Habt Ihr den Eindruck, dass die heiße Luft von den Startups ein Stück weit rausgelassen wird?“ fragte er.

An dieser Stelle war für die Diskutanten ein sich positiv entwickelnder Markt erkennbar: Es sei ein Zeichen von Reife, wie sich Zusammenarbeit, wie Innovation sich in dieser Industrie organisiere, so *Felix Evert*. *Simon Bungers* beobachtete einen Wandel der Investitionsbereitschaft: „Was ich jetzt immer häufiger höre, auch von Investorensseite ist, dass nicht mehr so früh in Startups investiert wird. Man kann nicht mehr daherkommen und sagen, ich habe jetzt so und so viel 1000 Nutzer und eine tolle Idee. Am besten ist, man hat schon Umsatz generiert, hat schon nennenswerte Kunden. Vorher findet da eigentlich keine Investition mehr statt.“ *Fabian Langenbach* erlebt, wie sich europäische, insbesondere deutsche Investoren, die langsam und vorsichtig seien, von US-Investoren unterscheiden. Diese seien risikobereiter. Die Phase zwischen Idee und ersten Erfolgen, die für die Gewinnung von Investoren wichtig seien, sei für Startups deshalb gerade in Europa problematisch. *André Gaul* berichtete von einer ersten erfolgrei-

chen Finanzierungsrunde für PaperHive, die seiner Meinung nach heute so wohl nicht mehr möglich sei. *Simon Bungers* merkte an, dass derzeit auch bei den US Investoren eine stärkere Risikoabwägung bemerkbar wäre und verwies auf andere deutsche und europäische Geldquellen: Gründungsstipendien der Bundesregierung, der EU und exemplarisch der Berliner Universität. *Sven Fund* kommentierte launig: „Wir haben also doch etwas gefunden, was die Verlagsbranche und Startups teilen: nämlich den regelmäßigen Ruf nach der Bundesregierung wenn es eng wird.“ *Simon Bungers* schloss die Frage der Gründungsunterstützung mit einem Hinweis auf die „gerade in Berlin wachsende Szene“ der Business Angels hin: „Die Business Angels Szene ist insgesamt risikofreudiger.“

Das Publikum will wissen, wozu das Angebot gut ist

In der nun von *Sven Fund* eröffneten Diskussionsrunde mit dem Auditorium erläutern die Podiumsteilnehmer ihre Geschäftsidee auf Nachfrage ausführlicher. PaperHive sei ein reiner Layer, der Fremdinhalte anbiete und eine Kollaboration ermögliche: „So kann ich mich über die bereits existierenden Inhalte austauschen mit anderen Wissenschaftlern.“ Das gelte für Open Access Inhalte und subscriptionsbasierte Inhalte, führte *André Gaul* aus. *Felix Evert* erklärte, dass Materialproben sowohl in der Chemie als auch in der Materialforschung eine unglaublich wichtige Rolle spielen, weil aus ihnen möglicherweise Industrieanwendungen entstünden und weil andere Forscher die Proben für ihre eigene Forschung weiterverwenden könnten. Mit Sample of Science hätten Forscher die Möglichkeit in einem sehr speziellen Format solche Informationen zu publizieren, wodurch ein völlig neues Informationsangebot entstanden sei. *Simon Bungers* erläuterte, dass labfolder als digitales Notizbuch im Labor genutzt werde, in dem



Sven Fund

Ergebnisse festgehalten, aber auch Daten aus bestimmten Geräten direkt eingespielt werden und dem Forscher oder dem Forscherteam zur Verfügung stünden: „Research heißt Re-search weil alles re-produced werden muss, deshalb muss man in der Lage sein zu reproduzieren.“ Ziel von labfolder sei eine Änderung der Wertschöpfungskette hin zu ergebnisoffenen Laborbüchern für wissenschaftliche Artikel, die die Rohdaten zugänglich machten. *Sven Fund* konstatierte „Diese Art des Publizierens können andere nicht oder nur sehr schwer leisten“. Seine Aussage wurde von *Fabian Langenbach* unterstützt: „Nach diesem Konzept braucht man im Prinzip keine Verlage mehr.“ Die Startups hätten die Plattform und der Wissenschaftler publiziere selber. „Ja, wenn wir vorhin darüber gesprochen haben, dass der Markt, also die großen Schiffe, vielleicht irgendwann einmal nicht mehr so schnell fahren oder zu groß sind, dann ist das hier so ein Zeichen dafür, wie es dazu kommen kann.“ Aus dem Auditorium wurde dann noch eine ganz andere Frage aufgeworfen: „Sie haben eine Lösung. Wie machen Sie den anderen klar, dass diese ein Problem haben? [...] Wie erreichen Sie die Wissenschaftler selbst?“ war ein Zuhörer interessiert. *André Gaul* betonte neben der eigenen Einbindung in den Wissenschaftsbetrieb die Rolle der Wissenschaftsverlage, die eine sehr gute Verbindung zu ihrer Community hätten. Bei PaperHive selbst sei nicht ausreichend Expertise vorhanden, um die Wissenschaftler aller STM-Bereiche vollständig zu erreichen. Darüber hinaus habe eine Plattform wie PaperHive eine starke virale Komponente, profitiere also von der Weitergabe von Links und Empfehlungen seiner Nutzer an Dritte.

Was ist eigentlich Publizieren?

Sven Fund leitete daraus einen sehr interessanten neuen Diskussionspunkt ab: „Was ist eigentlich Publizieren? Ist es das Bereitstellen von

Inhalten oder ist es das Bereitstellen einer Infrastrukturbasis?“ In den Verlagen herrsche das Verständnis, Inhalte zu machen, was aber nur zu einem sehr eingeschränkten Teil der Fall sei. Da Startups oft noch stärker technologiebasiert seien, liege ihr Fokus stärker auf der Bereitstellung einer Infrastruktur oder Problemlösung, was nicht automatisch bedeute, dass Inhalte publiziert würden. *Felix Evert* sieht darin eine sehr natürliche Entwicklung im forschungsorientierten Bereich des klassischen Publizierens: „Mit dem digitalen Wandel in der Forschungskommunikation wird viel unmittelbarer, dass jeder publizierte Text immer nur eine Zwischenstufe ist für die nächsten Arbeitsschritte in der Forschung. Ich glaube das ist der Wandel, den labfolder und Sample of Science versuchen zu unterstützen.“

Daraufhin fragte eine Zuhörerin nach, wie es denn dann mit der Wahrung der Intellectual Property, des geistigen Eigentums der Forscherinnen und Forscher aussieht, wenn die Forschungsergebnisse unmittelbar und schon in sehr frühen Erkenntnisstufen publiziert werden. Ob Rechte wie der Schutz von Patenten und der Forschungsdaten von den Plattformen gewährleistet werden könnten? *Simon Bungers* antwortete, dass labfolder auch als privates Laborbuch genutzt werden könne. „Der Forscher, die Forscherin entscheidet selbst, was, wann und in welchem Umfang mit wem geteilt wird.“

Das Produkt der Forschungsabteilung vorstellen, nicht der Administration

An dieser Stelle lenkte *Sven Fund* den Blick noch einmal auf die aus seiner Sicht überlebensnotwendigen Innovationprozesse der Verlage: „Wie können Sie Verlagen helfen, sich einerseits selbst zu erhalten und andererseits sich zu transformieren?“ wandte er sich noch einmal an das Podium.

André Gaul empfiehlt die schnelle Antizipation von Entwicklungen und

eine gewisse Risikobereitschaft. Beides hält er für essenziell: „Das ist vielleicht auch sehr typisch für deutsche Verlage, dass man erst einmal ganz vorsichtig ist“, kritisierte er. *Felix Evert* hingegen bezeichnete diese Vorsicht als nachvollziehbar. *Sven Fund* hielt dagegen und unterstellte eine unterschiedliche Wahrnehmung der Risiken von Innovationen, abhängig davon, ob sie im eigenen Haus oder von externen Firmen, z. B. Startups angeregt würden und stellte in den Raum, ob die mangelnde Unterstützung vielleicht auch ein „Not invented here“-Problem sein könnte. „Startup ist ein Wort, das weckt sehr viele Assoziationen“, stellte *Felix Evert* fest. Daher sei es wichtig für alle Beteiligten, sich sehr früh über die strategischen Ziele und die Pressearbeit klar zu werden. Nach seiner Erfahrung ist es sinnvoll, die Geschäftsidee und deren Mehrwert recht unmittelbar in realistischen Anwendungsszenarien und vor allem direkt mit der Zielgruppe zu testen, anstatt sie nur mit der Administration des Kooperationspartners zu besprechen: „Dann haben wir den besten Indikator, ob das sinnvoll ist oder nicht. Ich glaube, das ist das Pragmatische und gleichzeitig sehr Zukunftsfähige.“

Es gibt auch eine schöne alte Welt

Ein Zuhörer stellte daraufhin fest, dass die auf dem Podium vorgestellten jungen Unternehmen ja Kommunikationskanäle eröffneten, die auch monetarisiert würden, was ihn zu den Fragen führe: „Warum wird eigentlich überhaupt noch ein Verlag benötigt? Und [...] warum versuchen Sie, über Verlage den Markt zu erreichen? Hat das mit der Reichweite zu tun?“

„Ich glaube, es gibt nicht nur eine schöne neue Welt, sondern es gibt auch eine schöne alte Welt“, antwortete *Simon Bungers*. Er sieht Verlage als Institutionen, die verlässliche Qualität bieten können – inhaltlich wie formal. „Auch wenn wir von uns



Felix Evert



aus publizieren können, Rohergebnisse usw. usf., bin ich mir sicher, dass da immer jemand dazwischen stehen sollte, der das gut zusammenfasst, [...] der Mediator ist.“ *André Gaul* griff die neuen monetarisierbaren Kommunikationskanäle auf und das Selbstverständnis von Verlagen zur Diskussion: „Ist der Inhalt wirklich das Wichtigste an der ganzen Sache oder sind es nicht die Dienstleistungen drum herum?“ regte er zum Nachdenken an. *Bungers* und *Gaul* stellten gemeinsam fest, dass in diesem Zusammenhang die Definition von „Inhalten“ neu gedacht werden müsse. Auch die Diskussionen auf PaperHive oder die Eintragungen in labfolder seien Inhalte, Contents, die – so *Bungers* – unter Einbeziehung von maschinenerzeugten Strukturen und Daten „unsere Zukunft bestimmen“. *Fabian Langenbach* verwies auf den Wert, den jede wissenschaftliche Arbeit an sich habe, unabhängig von einer Veröffentlichung. Ver-

lage seien Garanten der Qualitätssicherung. Die Anzahl der publizierten Artikel steige seit den letzten 10, 20 Jahren immens an. Die Zielgruppen und deren Zeit zum Lesen seien hingegen nicht viel größer geworden. Die Flut ordnende Institutionen seien gefragt: „Verlage? Die können das. Sie machen das ja auch“, so *Langenbach*.

Sven Fund schloss das lebhafteste Gespräch: „Ich glaube an dieser Stelle verweisen wir auf die Diskussion im nächsten Jahr. Ich danke dem spannenden Panel und Ihnen fürs Zuhören und natürlich auch unserem Gastgeber b.i.t.online für die Zeit, die wir zur Verfügung bekommen haben.“

b.i.t.online dankt *Sven Fund*, dem Panel und dem interessierten Auditorium und wird die Weiterentwicklung dieser und anderer Startups mit Interesse weiterverfolgen. ■