

# Das neue ProQuest Ebook Central™ (EBC)

Interview mit Michael Leuschner, Regional Sales Manager DACH, East Europe & Russia bei ProQuest beim 6. Schweitzer E-Book Forum 2016 in Berlin. Die Fragen stellten Catherine Anderson und Jörg Pieper.

*Ist das Modell DDA/STL eigentlich gescheitert?*

**Michael Leuschner** Die einfache Antwort ist: „Ja“. Im deutschsprachigen Markt ist das Modell definitiv im letzten Drittel seiner Lebensphase angekommen. Von 2012 bis Ende 2014 ist die Attraktivität des Modells monatlich gestiegen, das haben wir deutlich an den Umsätzen gesehen. Nach der Preiserhöhung durch die Verlage haben wir genau den umgekehrten Effekt spüren müssen. Die Preiserhöhung hat mit einem Schlage den Mehrwert des STL-Modells eliminiert.

Wenn man darin etwas Gutes sehen möchte, dann war es sicherlich die Notwendigkeit, dass wir verstärkt motiviert wurden, wieder über neue, innovative Akquisitionsmodelle für E-Books nachzudenken und diese zu entwickeln.

So konnten wir kürzlich eines unserer neuesten Modelle einführen. Der Name ist Access-to-Own (ATO). Am besten ist das Modell mit einem Mietkauf zu vergleichen. Für Backlist-Titel kann das Buch zweimal ausgeliehen werden und wird mit der dritten Ausleihe automatisch gekauft. Der Preis pro Ausleihe beträgt 35% des Listenpreises für eine Single-User Lizenz. Das heißt, der volle Kaufpreis beträgt 105% des Listenpreises.

Bei Frontlist-Titeln wird das E-Book bereits mit der zweiten Ausleihe erworben. Je Ausleihe werden 55% berechnet, was zu einem Kaufpreis von 110% des Single-User Preises führt.

Über 300 Verlage haben bereits eine entsprechende Vereinbarung mit uns unterzeichnet und über 400.000 E-Books für das ATO-Modell freigegeben. Darunter sind auch viele der Verlage, die die Preise für STL massiv angehoben haben. Das verdeutlicht noch einmal die breite Unterstützung, die wir von den Verlagen für dieses Modell erfahren. Nur so ist es möglich, ein umfangreiches Angebot an Titeln dauerhaft anbieten zu können.



*Wie weit ist ProQuest mit der Umstellung von EBL/ ebrary gekommen?*

**Michael Leuschner** Weltweit sind knapp 40% unserer Kunden auf Ebook Central migriert. In Deutschland sind es bereits über 60% – damit sind wir, was die Umstellung betrifft, weltweit führend. Ein großes Dankeschön geht hierbei vor allem an unsere Distributoren, mit denen wir in Deutschland die Migration eng abstimmen und die uns in der Kundenkommunikation hervorragend unterstützen.

Natürlich würden wir in der Umstellung unserer Kunden gern schon weiter sein. Die Migration von weltweit ungefähr 7.000 Kunden, die zwei unterschiedliche Plattformen nutzen, auf eine neue technologische Plattform, ist allerdings immer eine große Herausforderung. Unser Plan war daher, die Umsetzung nach dem Prinzip „vom Einfachen zum Komplexen“ zu realisieren. Zuerst haben wir mit der Umstellung der EBL-Kunden begonnen, insbesondere derer, die relativ standardmäßig E-Books akquiriert haben. Im zweiten Schritt kamen die ebrary-Kunden dran: hier zunächst erstmal jene mit E-Book-Subskriptionen und anschließend die Kunden, die auf ebrary Einzeltitel auswählen und kaufen. Die letzte Phase ist die Umstellung der Kunden mit DDA-Profilen.

*Die Fragen an Michael Leuschner (Mitte) stellen Catherine Anderson und Jörg Pieper*

<sup>1</sup> Die Fragen stellen Catherine Anderson und Jörg Pieper (beide Schweitzer Fachinformationen)

*Wo geht's künftig hin? Man hört immer wieder, dass Verlags-Pakete für viele Bibliotheken zu groß und zu teuer sind, aber wir merken bisher keinen Rückgang.*

**Michael Leuschner** Diese Kundenreaktion ist generell nicht selten, wenn es um umfangreichere Pakete geht. Die meisten E-Book-Pakete sind halt nach wie vor Standard-Paketlösungen und beruhen nicht auf einer kundenspezifischen Titelauswahl.

Wenn man sich den E-Book-Markt anschaut, kann man indirekt auf eine hohe Attraktivität von E-Book-Paketen schließen. Der E-Book-Markt mit sogenannten „scholarly und professional“ E-Books wächst um ca. 7-8% pro Jahr. Große Paketkäufe sind in der Wachstumsprognose sicherlich eine wichtige Einflussgröße.

Größere E-Book-Pakete haben nach wie vor ihren Charme, wenn man nur den durchschnittlichen Preis pro Buch in Betracht zieht und Bedarf hat, seinen Nutzern viel Masse mit Qualität anbieten zu müssen oder zu wollen. Große Universitäten profitieren dabei natürlich am meisten. Allerdings höre ich immer wieder, dass auch hier mehr mit spitzem Bleistift gerechnet wird.

Eine einfache Überprüfungsmöglichkeit, ob diese großen Pakete noch lukrativ sind, ist es, sich die Nutzung pro E-Book eines Paketes anzuschauen. Dividieren Sie die Anzahl der mindestens einmal genutzten Bücher durch den Paket-Kaufpreis und vergleichen Sie diesen durchschnittlichen Preis mit dem durchschnittlichen Preis eines Einzelbuchkaufs. Ist der durchschnittliche Preis beim Paketkauf wesentlich günstiger, ist das eine gute Entscheidungshilfe für den zukünftigen Kauf. Im umgekehrten Fall kann ich nur empfehlen, sich die Mühe zu machen und Einzeltitel auszuwählen oder über ein DDA-Programm auswählen zu lassen – gegebenenfalls in Verknüpfung mit unserem ATO-Modell.

*Fachinformationsdienste (FID): Wie geht es weiter? Kann es ein Standard-Modell geben?*

**Michael Leuschner** Das glaube ich nicht. Meiner Meinung nach ist das auch nicht notwendig. Die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) hat mit Ihren Anforderungen für Anträge der Fachinformationsdienste (FID) einen vernünftigen Rahmen gelegt. Dieser Rahmen gibt den antragstellenden Universitäten genug Flexibilität und Kreativität, um sich von anderen FID-Anträgen zu differenzieren.

Dieser Gestaltungsspielraum ist wichtig und ermöglicht es erst, dass die FIDs ihren eigenen Mehrwert für eine spezifische Forscher-Community entwickeln können.

Die großen Herausforderungen sehe ich eher darin, die verschiedenen Interessenlagen unter einen Hut zu bringen. Das sind:

- Die Interessen der Nutzer (Forscher), die evaluiert, verifiziert und richtig interpretiert werden müssen.
- Die Motivation der koordinierenden Universität – Was soll mit dem FID erreicht werden?
- Die Interessen der DFG zur Förderung von Spitzenforschung in Deutschland.
- Die kommerziellen Interessen der die Inhalte liefernden Partner.

Insbesondere das kalkulatorische Umsatzrisiko für die Verlage und der daraus sich ergebende Preis für die Inhalte für den FID können das Titelangebot mehr oder weniger stark einschränken. Aufgrund unserer Erfahrungen mit FID-Anträgen haben wir ein praktikables Vorgehen entworfen, das unsere Kunden in der konkreten Kalkulation des Budgets unterstützt. Dazu gehört auch die rechtzeitige Kommunikation und Verhandlung mit den E-Book-Verlagen.

*Wie funktioniert Ebook Central mit der Fernleihe? Viele Bibliotheken beschäftigen sich gerade mit den neuen Anforderungen der VG-Wort. Sind Ebook Central und vor allem die Fernleihe davon betroffen?*

**Michael Leuschner** In der Fernleihe-Regelung für Ebook Central heißt es:

Bibliothekskunden dürfen digitale oder ausgedruckte Kopien der über den Service bezogenen Materialien an andere Bibliotheken verleihen, vorausgesetzt, dass

- a) der Verleih nicht auf eine Art und Weise bzw. in einer Größenordnung stattfindet, die das Abonnement des Service durch die Empfängerbibliothek bzw. den Kauf ersetzt,
- b) in Bezug auf E-Books das Kopieren auf kleine Abschnitte des Buches beschränkt bleibt und
- c) der Kunde alle Gesetze und Vorschriften in Bezug auf ILL und Urheberrechte befolgt.

Inwieweit der neue Rahmenvertrag bezüglich des § 52a des Urheberrechtsgesetzes direkt Einfluss auf die Fernleiheregulierung nimmt, scheint mir derzeit noch nicht klar. Hier muss wohl zunächst der weitere Verlauf der Diskussionen und Entscheidungen zwischen der Kultusministerkonferenz (KMK), der Verwertungsgesellschaft Wort (VG Wort) und der Hochschulrektorenkonferenz (HRK) abgewartet werden.

Unabhängig von den Diskussionen in Deutschland weiß ich nur, dass es vom Europäischen Gerichtshof ein Urteil gibt, wonach die Fernleihe eines E-Books mit der Fernleihe eines gedruckten Buches gleichgestellt wird. Hierin sehe ich allerdings mehr Nachteile für die Bibliotheken als dass erhoffte Vorteile erzielt werden könnten.

*MyiLibrary soll demnächst auch in Ebook Central integriert werden. Was heißt dies für Kunden von MyiLibrary? Und wann soll die Integration stattfinden?*

» **Michael Leuschner** ◀ Momentan sind wir zu 100% damit beschäftigt, alle unsere Kunden erfolgreich auf Ebook Central zu migrieren.

Zusätzlich kommen die bereits migrierten Kunden mit neuen Wünschen und Anforderungen auf uns zu, die gewichtet, priorisiert und entwickelt werden müssen. Das bündelt derzeit alle unsere Ressourcen, sodass wir noch keinen festen Zeitpunkt benennen können, außer dass wir die Migration der MyiLibrary-Kunden im Laufe des nächsten Jahres beginnen möchten – in Abstimmung mit unserem Partner und den Kunden. Persönlich würde ich eher von Ende 2017 ausgehen. MyiLibrary-Kunden können allerdings jetzt schon parallel Ebook Central nutzen und E-Books erwerben.

*Wie lautet die Embargo-Policy von Ebook Central, vor allem bei DDA/STL?*

» **Michael Leuschner** ◀ Die Verlage entscheiden pro Titel, ob und wenn „ja“ wie lange das Embargo sein soll. ProQuest hat keinen Einfluss auf die Entscheidung, ist aber natürlich daran interessiert, möglichst wenige Bücher mit Embargos im Katalog zu haben. In den vergangenen Jahren konnten wir immer mehr Verlage vom Nutzen von Modellen wie DDA überzeugen. Das hat auch dazu geführt, dass die Anzahl der Frontlist-Titel permanent steigt.

*Wird es ein einheitliches DRM geben?*

» **Michael Leuschner** ◀ Das einzige einheitliche DRM, das ich mir jemals vorstellen kann, wäre es, kein DRM mehr zu haben. Bis dahin ist es allerdings noch ein langer Weg. Wenn Sie aber sehen, welche Restriktionen noch vor ein paar Jahren herrschten und im welchem Umfang diese sich entspannt haben, ist es keine Utopie mehr. In der Zwischenzeit sind wir weiter bestrebt, das DRM immer kunden- und nutzerfreundlicher zu gestalten. Dafür stehen wir in engem Kontakt mit den Verlagen und vertreten die Meinungen unserer Kunden. Die Historie zeigt, dass wir bisher auch schon sehr erfolgreich waren und das DRM von einem Minimum bis zum heutigen erweiterten DRM positiv verändern konnten.

Wichtig ist es uns, über unsere ADMIN-Oberfläche „LibCentral“ den Bibliothekarinnen und Bibliothekaren zumindest die volle Transparenz über die verlags-spezifischen DRM-Regelungen zu gewähren.

*Wie kommen die Preise auf der Plattform zustande?*

*Wie liegen die Preise im Verhältnis zu den Preisen der Verlage?*

» **Michael Leuschner** ◀ Unsere Intention ist es, dieselben Preise wie der Verlag anzubieten. Wir haben keine eigenen Preise, sondern setzen 1:1 die Preise um, die uns von den Verlagen geliefert werden. Wenn es zu Preisveränderungen auf Ebook Central kommt, so kann das durch Verzögerungen im Versand oder Upload von neuen Preislisten geschehen.

The World's Leading  
**Library Logistic Partner**



Als Partner für automatisierte Bibliothekslogistik beraten wir bei der Planung, der Anlagenkonzeption und der Realisierung

- > UniCar: Schonender Transport
- > UniCar ADAL®: Schnellste Verfügbarkeit der Medien
- > UniSortCar: Transport und Sortierung mit einem System

Telelift GmbH  
Frauenstr. 28  
82216 Maisach  
[www.telelift-logistic.com](http://www.telelift-logistic.com)