

„Für Wiley ist die Zukunft Open Science, Open Research und Open Access. Punkt.“

Interview mit Dr. Guido F. Herrmann, seit April 2017 Geschäftsführer Deutschland des US-amerikanischen Verlages John Wiley & Sons, Inc., jetzt als Senior Vice President weltweit für das neue Geschäftsfeld Wiley Partner Solutions verantwortlich.

Wiley hat in den letzten sieben Jahren strategisch Firmen aufgekauft, die sich mit innovativen Lösungen erfolgreich in Nischen des sich stark verändernden wissenschaftlichen Publikationsmarktes eingenistet haben (siehe Kasten). Einen Tag vor der Eröffnung der Frankfurter Buchmesse 2022 enthüllte Wiley das Ziel der konzentrierten Übernahmeaktivitäten: den neuen Geschäftszweig „Wiley Partner Solutions“. Wiley will mit den dort zusammengeführten Dienstleistungen und Services „Verbände, Wissenschaftsverlage, Bibliotheken, wissenschaftliche Gesellschaften und Unternehmen bei der Umgestaltung ihrer Geschäftsstrategien und ihrer Publikationsprozesse im Zeitalter der Open-Access-Forschung unterstützen“, erklärte Guido F. Herrmann im Interview von b.i.t.online, und weiter: „Ich glaube, dass wir – Bibliotheken, Universitäten, Verlage – eine gemeinsame Verantwortung haben, die Infrastruktur zu schaffen, die den Anforderungen der Forschungsförderer an den zukünftigen offenen Wissenschaftspublikationsmarkt gerecht wird.“ Das Gespräch führte Vera Münch.

Firmen des Digitalzeitalters neu im Wiley-Portfolio

Zu Wiley Partner Solutions gehören unter anderem der Technologie- und Online-Publishing-Plattformanbieter Atypon¹, gegründet 1996, von Wiley erworben 2016. Atypon brachte Inera als zugekauften Unternehmensteil mit. Inera² macht Software und XML-Tools zum netzbasierten Publizieren. Wiley | madgex³ unterstützt seit März 2020 Forscherinnen und Forscher auf ihrem wissenschaftlichen Karriereweg mit Online-Recruiting- und Marketing-Services. Im Oktober 2021 erwarb Wiley J&J editorial⁴ (gegr. 2008). Seit Dezember 2021 gehört eJournal Press⁵ (gegr. 1999) zum Verlag. J&J editorial und EJP haben technisch-organisatorische Lösungen für die papierlose Manuskripteinreichung, für Editorial-services und Peer-Review-Management sowie die Verfolgung des Artikels durch die Produktion des Journals entwickelt. Ebenfalls im Dezember 2021 übernahm Wiley wie erwähnt den Open-Access-Innovator Knowledge Unlatched (KU)⁶ inklusive der

von ihm entwickelten Open-Access-Workflow-Management-Lösung oable⁷ zur Abwicklung von OA-Verwaltungsvorgängen wie APC-Abrechnungsmanagement.

In der Pressemitteilung nicht explizit als Firmen des Wiley Partner Solutions-Netzwerkes ausgewiesen, aber ebenfalls erst kürzlich von Wiley erworben und in diesem Zusammenhang interessant, sind Wiley Edge⁸ und Hindawi⁹. Wiley Edge sucht „als Partner für aufstrebende Talente und Weiterbildungsmaßnahmen“ Technologietalente, bietet Weiterqualifikation an und vermittelt. Der Service ist aus der Akquisition des globalen Bildungsdienstleisters mthree Anfang 2020 entstanden. Die Übernahme des führenden genuinen OA-Verlages Hindawi, bekanntgegeben im Mai 2021, brachte Wiley neben dem Know-how und einer effizienten technischen Plattform über 200 begutachtete wissenschaftliche, technische und medizinische Journale ins Verlagsprogramm.

1 <https://www.atypon.com/>

2 <https://www.inera.com/>

3 <https://madgex.com/labs/knowledge-hub/blog/wiley-expands-career-center-services-with-acquisition-of-madgex>

4 <https://jjeditorial.com/about-us/>

5 <https://www.ejpress.com/about.html>

6 <https://knowledgeunlatched.org/>

7 <https://knowledgeunlatched.org/oable/>

8 <https://www.wiley.com/edge/>

9 <https://www.hindawi.com/>

Herr Herrmann, was hat Wiley zu dieser außergewöhnlichen Einkaufstour bewogen?

(Guido F. Herrmann) In den letzten Jahren stellen wir zunehmend fest, dass der Übergang zu einer artikelbasierten Ökonomie im Publikationswesen viele Fragen aufwirft. Dieser Übergang von der Subskriptions- zu einer artikelbasierten Open-Access-Wirtschaft hat zwar schon vor 20 Jahren in Berlin und vielleicht schon vorher in Budapest begonnen, aber es scheint, dass die Fragen in den letzten Jahren viel drängender geworden sind. Die zentrale Frage ist hier aber zunächst: Wie werden wissenschaftliche Erkenntnisse in Zukunft kommuniziert werden? Das ist das umfassendere Thema, mit dem sich Wiley beschäftigt, die breitere Diskussion, die wir führen: Wie können wir unsere Partner bei der Transformation unterstützen? Wie können wir nachhaltige Systeme entwickeln, die die Forscher in der neuen Open-Access-Welt unterstützen? Wie können wir wissenschaftlichen Fachgesellschaften dabei helfen, in einer Open-Access-Welt nachhaltig zu sein und zu gedeihen? Und wie können wir Systeme und Technologien für kleine und mittlere Verlage bereitstellen, die nicht über die finanziellen Mittel verfügen, um diese wirklich großen Investitionen zu tätigen, die für den Aufbau des Systems erforderlich sind?

Wiley arbeitet weltweit mit etwa 900 Fachgesellschaften zusammen, die Hunderttausende von Wissenschaftlern vertreten. Wir arbeiten mit vielen kleinen und mittelgroßen Verlagen zusammen. Wir arbeiten mit Bibliotheken, wir arbeiten mit Fördermittelgebern. Die Gespräche mit unseren Kunden haben in den letzten Jahren bei Wiley diesen Prozess in Gang gesetzt, der dazu geführt hat, dass wir systematisch hochwertige Vermögenswerte, Qualitätsressourcen – man kann es auch Technologien, Systeme und Prozesse nennen – aufgekauft haben, um diese Art von Dienstleistungen anzubieten. Wir kombinieren in der Partner Solutions die ganze Palette der Publishing- und Hosting-Technologien und verbinden sie mit unserem Know-how aus der verlegerischen Arbeit und dem Publikationsmarketing.

Das hört sich erst einmal sehr gemeinnützig an. Die wesentliche Triebfeder ist aber doch sicherlich der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg Ihres Verlages, oder?

(Guido F. Herrmann) Für uns ist es wichtig, dass wir als Partner der Wissenschaft relevant sind und bleiben und hier ist die entscheidende Frage: Was können wir an Mehrwert bringen? Ich habe bei der OA 2020 Konferenz in Berlin klar und deutlich gesagt: Für Wiley ist die Zukunft Open Science, Open Research und Open Access. Punkt. Und das ist für uns die Benchmark. In-

tern orientiert sich alles, was wir machen, an der Frage: Wie passt das in die Open-Science-, Open-Access-Welt?

Wie weit sind Sie da schon gekommen?

(Guido F. Herrmann) Wiley Partner Solutions ist hier ja schon einmal ein wichtiges Signal, mit dem wir sagen: Wir möchten da aktiv unterstützen, ein aktiver Player sein im Bereich Open-Access-Publishing. Zirka 30 Prozent dessen, was wir jetzt publizieren, ist bereits Open Access. Mit 40 Partnern in 23 Ländern haben wir Transformation Agreements.

Mittelfristig gehen wir davon aus, dass Open Access das dominante Geschäftsmodell sein wird. Aber für die Überführung eines Subskriptionsmodells in die Open-Access-Welt braucht man schon ein paar Jahre, da muss man mit vielen Partnern reden, Herausgebern, Fachgesellschaften usw. In diesem Prozess sind wir aber auch sehr aktiv. Wir haben, glaube ich, in Summe jetzt rund 50 Journals, die wir aktiv von Subskription in Gold Open Access überführt haben. Wir gründen jetzt im Wesentlichen Open-Access-Journals und haben mit Hindawi seit gut zwei Jahren einen genuine Open Access-Verlag im Unternehmen. Das ist aus zwei Gründen wichtig: Zum einen hat Hindawi natürlich ein Portfolio von Gold-Open-Access-Journalen, zum zweiten aber auch junge Technologie. Die ganzen Systeme und Abläufe sind optimiert auf Open Access. Sie haben nie etwas anderes gemacht, hatten deshalb auch nie das Problem, etwas Existierendes ummodellen zu müssen. Das kommt dann wieder den Wiley Partner Solutions zugute. Die ganzen Abläufe sind bei Hindawi deutlich einfacher und schlanker. Das nutzen wir.

Sie sind mit Ihrer Aufstellung für die Open-Science-Zukunft nicht alleine. So gut wie alle großen Player im Verlagswesen arbeiten seit Jahren intensiv daran, sich durch Aufkäufe und Fusionen ihre Anteile am neuen Publikationsmarkt zu sichern, Elsevier, Holtzbrinck mit Digital Science und Springer Nature, Clarivate, seit Dezember 2021 nun auch Eigner von Proquest usw. Auch wenn der Größenvergleich hinkt: Wo sehen Sie Ihre Nische?

(Guido F. Herrmann) Da sind wir sehr optimistisch. Ich glaube, das, was uns von anderen unterscheidet und was aus meiner Sicht auch der Wettbewerbsvorteil ist: Wir bieten ein Gesamtpaket an, das flexibel modular genutzt werden kann. Wir können Inhalte hosten, Redaktionsdienstleistungen anbieten, Inhalte vermarkten – die ganze Palette von der Manuskripteinreichung bis zum Marketing. Das machen wir auch bereits. Wir haben Partner, die wollen, dass wir alles machen und andere, die einfach nur Teile ihrer



Publikationsdienste auslagern wollen. Wir nehmen also das Gesamtpaket und können modular für unsere Partner genau das übernehmen, was sie nicht selbst machen möchten. Das machen wir sehr zielgerichtet, indem wir zur Vorbereitung und Entscheidungsfindung z.B. Strategieworkshops mit Kunden und Partnern durchführen.

Geht das in Richtung Consulting?

(Guido F. Herrmann) Ja, in gewisser Weise. Aber es ist nicht Consulting als Produkt, sondern wir setzen uns einfach mit unseren Partnern zusammen, analysieren die Aufgabenstellung, hören uns die Wünsche an und sagen dann: Wir würden Ihnen Folgendes empfehlen.

Was alle umtreibt, wissenschaftliche Gesellschaften wie Verlage – und das wundert einen natürlich nicht – ist die Frage: „Wo kommt das Geld her.“

Und, haben Sie eine Antwort auf die Frage, wo das Geld herkommt?

(Guido F. Herrmann) Ich denke, wir können schon einiges zur Antwort beitragen. Wir gehen nicht zu unseren Kunden und sagen, bei uns kannst Du Technologie kaufen, sondern wir gehen zu ihnen und zeigen ihnen Technologien, die sie nutzen können und erklären ihnen die neuen Geschäftsmodelle, die da dranhängen. Damit haben wir sehr viel Erfahrung. Wenn unsere Empfehlung für die Problemlösung passt, verkaufen wir natürlich auch Technologie. Aber eben in einem anderen Kontext, als andere das tun.

Wo sehen Sie Ihre Zielgruppen?

(Guido F. Herrmann) Das sind zunächst die Fachgesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten und viele kleine und mittelständische Verlage weltweit, unabhängig davon, von wem sie betrieben werden, ob von Fachgesellschaften oder eigenständig. Eben Verlage, denen die Mittel fehlen, für die Technologie und die Prozesse zum Übergang in den artikelbasierten digitalen Publikationsmarkt. Hier sehe ich ein großes Feld. Und dann sind natürlich Bibliotheken für uns

Kunden, denen wir Produkte wie oable und andere Dinge für das Publikationsmanagement in der artikelbasierten Ökonomie anbieten können.

Können die Verlage Publikationen nicht direkt mit den Forschenden abwickeln, also ohne die Bibliotheken, wenn Sie solche Werkzeuge haben?

(Guido F. Herrmann) Nein, das glaube ich nicht. Aber ich bin erst einmal nicht derjenige, der das beantworten kann und sollte. Das müssen die Bibliotheken selbst tun. Es gibt einige Bibliotheken, die sind sehr aktiv, positionieren sich auch als Dienstleister innerhalb ihrer Forschungseinrichtung, lösen sich aus ihrer traditionellen Rolle „wir kaufen Journale und die kannst Du dann bei uns durchlesen“ und gehen aktiv in Richtung Open Science. Das heißt natürlich auch, dass der Bedarf für die Unterstützung bei den Forschern erheblich steigt. Wenn sich Bibliotheken da positionieren und sagen, wir managen das, gibt es da aus meiner Sicht ein riesiges Betätigungsfeld von den Forschungsdaten über die APC-Payments bis zum Marketing und den vielen Fragen dazwischen. Die Frage ist: Sind sie bereit, das zu tun?

Als 2003 die Open-Access-Diskussion losging, haben

„Ich denke, auch die Bibliotheken müssen sich systematisch überlegen: Was sind denn die neuen Berufsfelder?“

sich alle darauf gestürzt, dachten Open Access ist die Lösung für alle Probleme. Das ist vorbei. Da hat sich Ernüchterung breit gemacht. Psychologisch sind wir jetzt im Grunde betrachtet genau wieder da, wo wir vor 20 Jahren waren. Nur dass es jetzt nicht mehr um den freien Zugang zu wissenschaftlichen Publikationen geht, sondern um die hohe Verwaltungslast, die Open Access ausgelöst hat; also um das mühsame Verwalten von APC-finanzierten Einzelartikeln, neben nach wie vor parallel laufenden, klassischen Subskriptionen und neuen Subskriptionsmodellen wie bei Knowledge Unlatched usw.

Aber leider setzen sich noch immer nicht genug Bibliotheken aktiv damit auseinander, was denn jetzt eigentlich gefragt ist. Was sind die neuen Betätigungsfelder?

Warum sollten Bibliotheken sich aktiv für Veränderungen engagieren? Was haben sie denn davon außer Mehrarbeit?

(Guido F. Herrmann) Ich glaube, dass wir eine gemeinsame Verantwortung haben – Bibliotheken, Universitäten, Verlage – gemeinsam die Infrastruktur zu schaffen, so dass wir den Anforderungen der Forschungsförderer gerecht werden. In den Vorgaben

aus Brüssel steht ganz eindeutig: Wir brauchen Open Science. Das muss digital sein, das muss transparent sein, es muss frei zugänglich sein und es muss effizient sein. Die Vorgaben sind auch sehr klar in den Zielen, Forschung muss für die Wirtschaft zur Verfügung stehen und auch für Citizen Science.

Diese gemeinsame Infrastruktur, die das alles kann, die müssen wir halt schaffen, und zwar gemeinsam. Da müssen dann auch alle am System Beteiligten mitarbeiten, so wie wir hier jetzt mit Wiley Partner Solutions. Wir verändern uns, wir machen neue Dienstleistungen, richten neue Geschäftsfelder ein. Ich denke, auch die Bibliotheken müssten sich systematisch überlegen: Was sind denn die neuen Berufsfelder? Wie organisieren wir uns jetzt? Wie messen wir, ob wir für den Forscher, die Forscherin überhaupt effiziente Unterstützung bieten? Da würde ich mich über jede Diskussion freuen.

Bisher gab es ja auch eine Aufgabenteilung. Verlage machen Inhalte, drucken und dann gehen diese Inhalte in den Lesesaal. Das war alles klar geregelt. So eine klare Regelung müssten wir im Grunde auch für die Open-Science-Welt haben.

Glauben Sie, dass eine Zusammenarbeit der bisherigen Stakeholder zum Aufbau einer Open-Science-Publikationsinfrastruktur funktionieren kann?

(Guido F. Herrmann) Die erste Frage ist, wie bringen wir alle zusammen? Wir haben ein ganzes Team, das kümmert sich nur um Innovation, beherrscht die Prozesse. In Berlin bauen wir gerade unser Büro um, bauen mit viel Geld wirklich gute Kommunikationstechnik ein. Es wird alles sehr interaktiv, sehr digital und vernetzt, so dass wir solche Verfahren unterstützen können, sowohl für diejenigen, die vor Ort sind, als auch hybrid, also jeden beliebig online einbinden können. In diesem Innovation Hub wollen wir uns mit unseren Partnern zusammensetzen, und systematisch aus Berlin heraus die Innovation vorantreiben und letztlich dann auch gemeinsam Probleme lösen.

Dazu braucht man natürlich auch alle Partner im Raum. Da würde es mich natürlich sehr freuen, wenn wir dann neben den wissenschaftlichen Gesellschaften, die wirklich viel und gerne mit uns zu diesen Themen diskutieren, uns systematisch auch mit Bibliothekarinnen und Bibliothekaren, Open-Access-Administratoren, Beauftragten für Forschungsdaten- und Publikationsmanagement in den Universitäten und auch Forschungsförderern austauschen könnten.

Wann wird Ihr Innovation Hub in Berlin fertig sein?

(Guido F. Herrmann) Wir rechnen damit, ihn Ende Januar eröffnen zu können.

Noch einmal zu Ihrer Motivation. Woraus leitet Wiley die Verantwortung ab, als Verlag eine Publikationsinfrastruktur für die Forschung aufbauen zu müssen?

(Guido F. Herrmann) Wiley gibt es seit dem frühen 19. Jahrhundert. Wiley war immer Partner der Wissenschaft. Unter dieser These wollen wir auch Partner der Wissenschaft in einer digitalen Welt sein. Daraus leitet sich im Grunde unser Impetus ab, zu sagen: Da wollen wir Partner sein und helfen. Wie ich schon eingangs gesagt habe, kommt das auch aus direkten Gesprächen mit unseren Partnern und Kunden.

Aber schon auch, um Ihr Unternehmen erfolgreich in die offene, digitale Publikationswelt zu führen.

(Guido F. Herrmann) Natürlich. Das ist die andere Seite. Wir können etwas und wir haben etwas anzubieten. Also gesellschaftlicher Auftrag plus wirtschaftliches Ergebnis.

Das ist eigentlich schon ein schönes Schlusswort. Wir haben aber noch zwei kurze Fragen. Die erste: Wie reagieren Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf die Veränderungen?

(Guido F. Herrmann) Das sind ja fast alles Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Ihnen ist die Problematik klar. Grundvoraussetzung ist für mich für das gesamte Team, dass alle akzeptieren, dass sich die Welt weiterdreht. Natürlich ist es eine Führungsaufgabe, die Leute mitzunehmen, umfassend zu informieren, was ist Open Science, was sind Open Data, was ist z.B. NFDI und was bedeutet das alles für meinen Arbeitsbereich. Führung muss einen Rahmen schaffen, in dem sich die Dinge dann fügen. Seit wir im letzten Dezember mit Wiley Partner Solutions angefangen haben, mache ich jeden Monat eine Town Hall für alle Mitarbeitenden und zusätzlich noch zwei Mal im Monat eine lokale Town Hall in China, in Japan, in England, in Deutschland, um entsprechend zu kommunizieren. Wir haben Entwicklerteams in Jordanien und Griechenland, die müssen ja ebenso eingebunden werden wie die Business Development Leute in Oxford. Es ist schon wahr, das ist nicht einfach. Aber wir machen das sehr systematisch, machen viele Strategieworkshops und bieten zu bestimmten Themen Vertiefung an, wir nennen das Deep Dives. Da schauen wir uns ein Einzelthema an.

Letzte Frage: Wo sehen Sie die Publikationswelt und Ihren Geschäftsbetrieb in 20 Jahren?

(Guido F. Herrmann) Ganz klar: Wir sind in der Open-Science-Welt.

Herr Herrmann, wir bedanken uns für das Gespräch.