

## „...wir sehen es als unsere Aufgabe, kontinuierlich für Innovation zu sorgen.“

Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums von Knowledge Unlatched hatte b.i.t.online auf der BiblioCon die Gelegenheit, dem Gründer und heutigen Geschäftsführer Sven Fund einige Fragen zu stellen.

*Herr Fund, Knowledge Unlatched (KU) wird in diesem Jahr zehn Jahre alt. Markiert ein solches Jubiläum den Schritt vom Startup zum Erwachsenwerden?*

**(Sven Fund)** Ich hoffe nicht. Startups sind ja mit einer Menge von Klischees – positiven wie negativen – belegt. Ich wünsche mir zumindest zum Geburtstag von KU, dass wir weiterhin so direkt mit unseren Kundinnen und Kunden zusammenarbeiten, wie wir das bisher getan haben und so weit wie möglich von heißer Luft entfernt bleiben.

*Worin sehen Sie die Eckpunkte in der Entwicklung?*

**(Sven Fund)** Die geistige Schwerarbeit haben um 2013 Frances Pinter und ihr kleines Londoner Team als Gründerinnen-/Gründergeneration von KU geleistet. Open Access für Bücher war ja komplett neu, sämtliche Verlage konzentrierten sich vollständig auf Zeitschriften. In der ersten sogenannten Pledging-Runde – auch dieser Begriff wurde damals



geprägt – wurde der grundlegende Mechanismus entwickelt, es konnten 23 Bücher Open Access verfügbar gemacht werden. Die Idee: OA muss auch im Leitmedium der Geistes- und Sozialwissenschaften, dem Buch, ankommen, KU kann das Bindeglied zwischen denen sein, die OA durch ihre Finanzierung ermög-

lichen wollen und jenen, die Inhalte offen bereitstellen, wenn die Finanzierung gesichert ist.

KU lief dann sehr erfolgreich an, 2016 folgte der Umzug des Unternehmens nach Berlin...

*...für den es ja nicht nur Lob gab.*

**(Sven Fund)** Richtig, denn mit dem Umzug von London nach Berlin haben wir die Rechtsform geändert. Unser Ziel war dabei, KU als globale Transaktionsplattform zwischen Bibliotheken und Verlagen so effizient wie möglich

zu machen. Dabei hat uns die Rechtsform der GmbH geholfen, auch wenn Kritikerinnen und Kritiker darin eine Wende zum Schlechteren unterstellten. Für mich ist nach wie vor klar, dass wir unsere Zielsetzungen so optimal erreichen konnten. Und wir sind sehr stolz darauf, unsere Aktivitäten durch unsere Arbeit mit Bibliotheken zu finanzieren und nicht von Projektgeldern abhängig zu sein.

*Wie ging die Entwicklung in Berlin dann weiter?*

**(Sven Fund)** Wir haben uns früh mit einem erweiterten Team um die Skalierung gekümmert. Uns war klar, dass KU aus Sicht der Bibliothekscommunity nur erfolgreich sein würde, wenn es auch ein gewisses Volumen an Titeln frei verfügbar machen würde. Das hat natürlich seine Tücken in einem Ökosystem, wo zwar große Anbieter die Effizienz bringen, kleine und immer neue Ideen aber besonders gemocht werden.

*Wachstum haben Sie ja nicht nur mit Büchern versucht zu erreichen.*

**(Sven Fund)** Stimmt, bis heute haben wir die Finanzierung in verschiedenen Modellen von etwa 4.000 Büchern, hauptsächlich in den Geistes- und Sozialwissenschaften, organisiert. Aber auch im Zeitschriftenbereich und bei Infrastruktur-Services sind wir aktiv und haben KU als einen Marktplatz für Open-Access-Crowdfunding etabliert. Über 50 Zeitschriften wurden so ebenfalls Open Access für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler.

*Was unterscheidet ihre Arbeit nun von der Arbeit anderer Bibliothekslieferanten?*

**(Sven Fund)** Einerseits dass wir Open Access als Zukunft auch im Buch gesehen haben, als sich die Branche noch mit Händen und Füßen gewehrt hat. Ich bin erstaunt, aber auch sehr froh, dass die meisten „Kriegerinnen und Krieger“ von damals das heute vergessen haben und mitmachen, weil OA eben Sinn macht.

Eine große Lernerfahrung war für uns die Steuerung einer regelmäßig wiederkehrenden Crowdfunding-Initiative. Crowdfunding klingt romantisch, ist aber wirtschaftlich brutal: Wenn Model oder Inhalte denen, die Geld geben sollen, nicht gefallen, steht man mit seiner großartigen Idee allein dar. Mehr Kundenorientierung geht nicht. Und so sind wir bei KU im Grunde genommen gezwungen,



den Spagat zwischen der Schaffung von Standards einerseits mit einer kontinuierlichen Innovation im Geschäftsmodell zu kombinieren.

#### **Das müssen Sie bitte näher erklären.**

Obwohl 2013 E-Books in Bibliotheken eigentlich nichts Neues mehr waren, mussten OA-Bücher noch erfunden werden. So war der Ruf nach Metadaten laut, deren Distribution allerdings unklar. Das Nebeneinander von gedruckten Ausgaben, die KU ja den Verlagen weiter erlaubt, und der kostenlosen digitalen Version war ein weiterer Punkt, der vor allem Verlage mangels Erfahrungen erstmal verunsichert hat. Und Bibliotheken haben da – manchmal zu Recht – double dipping gewittert. Wir als Mittelsmann waren in diesen und vielen weiteren Fällen gefordert, Antworten zu finden und bei allen Beteiligten über die Zeit durchzusetzen.

#### **Und das Element kontinuierlicher Innovation?**

**(Sven Fund)** Das ist vor allem inhaltlich und mit Blick auf das grundsätzliche Geschäftsmodell zwischen Verlagen und Bibliotheken gefragt. So haben wir einerseits mit unterschiedlichen Laufzeiten von Paketen experimentiert, um dem Sicherheitsbedürfnis von Verlagen nachzukommen und gleichzeitig Bibliotheken maximale Freiheiten zu ermöglichen.

Noch wichtiger aber ist das fortgesetzte Optimieren der Inhalte. Früher hätten wir es nicht gewagt, Blogs oder wissenschaftliche Videos zu finanzieren, heute tun wir es mit erfreulichen Ergebnissen. Und auch unsere zentrale Kollektion, KU Select, ist kontinuierlich im Wandel, um sie an Kundenbedürfnissen auszurichten. Das geschieht beinahe mit jährlicher Frequenz. In diesem Jahr haben wir beispielsweise sämtliche Bücher an den Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen ausge-

richtet. Das ist im Einzelfall aufwändig, wir sehen es aber als unsere Aufgabe, kontinuierlich für Innovation zu sorgen und so Open Access auch jenseits des Modells inhaltlich so relevant wie möglich zu machen.

#### **Sie haben mit Oable ein völlig anderes Produkt gelauncht, eine Software-Lösung für das Management von OA bei Zeitschriften. Wie passt das zusammen?**

**(Sven Fund)** Oable ist in der Tat ein spannender Fall, in dem wir von unserer Fokussierung auf Bücher abgewichen sind. Allerdings: Auch da haben wir den Ansatz eines Marktplatzes verfolgt, bringen Verlagsangebote und Bibliotheksnachfrage zusammen. Wie immer bei KU bemühen wir uns darum, Bibliothekarinnen und Bibliothekaren das Leben leichter zu machen und so auch kleinere Einrichtungen an Innovationen teilhaben zu lassen.

Es ist uns in kurzer Zeit gelungen, eine attraktive Startposition im Markt aufzubauen, nicht zuletzt durch die Zusammenarbeit mit unseren Kolleginnen und Kollegen bei Wiley, die KU 2021 gekauft haben. Die Logik dabei ist für mich immer glasklar gewesen: Marktplätze machen nur Sinn, wenn sie von möglichst vielen Teilnehmerinnen und Teilnehmern in einem Ökosystem genutzt werden.

#### **Im Rückblick auf zehn Jahre Knowledge Unlatched und Open Access – was sind die prägenden Eindrücke?**

Wissenschaft ist schon immer betrieben worden, um offen geteilt zu werden, jedenfalls in den allermeisten Fällen. Die Geschäftsmodelle des letzten Jahrhunderts haben dieser Intention eher im Weg gestanden. Wir haben mit KU früh in unserem Bereich einen Beitrag leisten können, und wir finden mittlerweile viele Nachahmer. Ehrlich gesagt, freut uns das, denn uns gehen die Ideen nicht aus. Mehr Initiativen, die Vergleichbares tun, zeigen deutlich an, dass wir nicht auf dem falschen Weg sind.

#### **Und Ihr Ausblick?**

Open Access wird das „new normal“, Zugang zu Inhalten für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler keine zentrale Herausforderung mehr. Umso wichtiger, dass wir mit intelligenten Lösungen helfen, in der Menge des Möglichen das Relevante zu finden und effizient zu nutzen.

#### **Herr Fund, herzlichen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg.**

