

Geschäftsmodelle für elektronische Medien¹

Adalbert Kirchgäßner und Hildegard Schäffler

Teil 1: Ihre Bestimmungsgrößen

von Adalbert Kirchgäßner

Die Entwicklung der elektronischen Medien hat dazu geführt, dass die Bibliotheken heute ihren Benutzern Inhalte zunehmend in elektronischer Form anbieten, zum Teil ergänzend zu den gedruckten Medien, immer mehr aber auch anstatt der gedruckten Medien. Die Anbieter dieser Inhalte haben den Medienwandel genutzt, die Geschäftsmodelle für wissenschaftliche Informationen neu zu gestalten. Die Inhalte der elektronischen Medien können im Gegensatz zu den gedruckten Werken mit geringem Aufwand beliebig oft vervielfältigt und über beliebige Distanzen transportiert werden. Um trotzdem sicherzustellen, dass für die Nutzung den Anbietern adäquate Entgelte zukommen, wurden Lizenzen entwickelt, die diese Möglichkeiten räumlich, zeitlich und mengenmäßig beschränken. Die durch die technische Entwicklung aufgehobenen Beschränkungen der Nutzung wurden durch juristische Schranken wiederhergestellt, um die Rentabilität der Angebote sicherzustellen. Dies stellt die Bibliotheken vor erhebliche Probleme. Standen früher einmal beschaffte Medien den Bibliotheksbenutzern auf Dauer zur Verfügung, ohne dass die Bibliothek gegenüber den Anbietern zu weiteren Leistungen verpflichtet gewesen war, belasten zeitlich befristete Lizenzen den Erwerbsetat der Bibliothek jedes Jahr aufs neue, solange die Bibliothek ihren Nutzern die lizenzierten Inhalte zur Verfügung stellt. Der für die Bibliotheken nachteilige Übergang von Kauf zu Lizenz wurde von den Anbietern dadurch weiter zum Nachteil der Bibliotheken verändert, dass die bisher einzeln zu erwerbenden Inhalte einerseits drastisch verteuert wurden, andererseits kostengünstige Beschaffungsmöglichkeiten nur noch angeboten werden, wenn die Bibliothek sich verpflichtet, den Umsatz mit dem einzelnen Anbieter um einen festen Prozentsatz je Jahr zu erhöhen, unabhängig davon, wie sich der Bibliotheksetat entwickelt. Die Bibliothek kann unter diesen Bedingungen nicht mehr von Jahr zu Jahr die Zusammensetzung ihres Angebotes Titel für Titel neu bestimmen, sondern kann die Angebote der großen Verlage nur noch im vereinbarten finanziellen Umfang weiterführen oder den Vertrag mit diesem Verlag kündigen und damit im schlimmsten Fall alle von diesem Verlag in seinem Paket zusammengefassten Inhalte nicht mehr zur Verfügung stellen. Die Folgen dieser Entwicklung für die Steuerung des Etats der einzelnen Bibliotheken sowie die Struktur der Geschäftsmodelle für elektronische Medien sind in eigenen Beiträgen dargestellt.²

Die neuen Geschäftsmodelle bieten den Bibliotheken Vorteile, wenn sie sich zu Gruppen zusammenschließen und sogenannte Konsortialverträge mit den Anbietern abschließen. Dies bringt einerseits Vorteile, weil diese Konsortialverträge meist günstiger sind als die Summe von Einzelverträgen der Bibliotheken. Waren diese Verträge – und sind es zum Teil noch – in ihrer

¹ Der Beitrag geht auf zwei Vorträge zurück, die auf dem VÖB-Kongress „E-Welten in der Bibliothek“ am 25.09.2008 in Krems gehalten wurden.

² Vgl.: Kirchgäßner, Adalbert: Zeitschriftenkonsortien – Angebotsausweitung auf Kosten der Flexibilität.

IN: Informationskonzepte für die Zukunft (ODOK '07). Hrsg: Eveline Pipp. Graz-Feldkirch, Neugebauer 2008. Seiten 137-146.

Und: Kirchgäßner, Adalbert: Geschäftsmodelle für wissenschaftliche Zeitschriften. IN: GMS Medizin Bibliothek Information 2008 Vol 8(1). <http://www.egms.de/en/journals/mbi/2008-8/mbi000107.shtml>

Kostenstruktur an den früher von den Bibliotheken beschafften Druckwerken orientiert, verliert diese Orientierung mit dem zunehmenden Übergang auf die ausschließlich elektronische Nutzung der Medien an Bedeutung. Deshalb ist die Frage zu stellen, wie die Kosten dieser Gruppenverträge künftig auf die Vertragsteilnehmer aufgeteilt werden. Diese Frage wird hier anhand von drei Grundtypen der Geschäftsmodelle diskutiert, die sich in den letzten Jahren herausgebildet haben.

Alle derzeitigen Geschäftsmodelle können auf folgende Grundtypen zurückgeführt werden:

- Das Abonnementsmodell, das die bisher bezogenen Zeitschriftenabonnements als gegeben annimmt und darauf aufbauend Bibliotheken zu Abnehmergruppen zusammenfasst (Konsortialmodell)
- Das Datenbankmodell, in dem für ein gegebenes Produkt ein fester Preis verlangt wird, der in Abhängigkeit der berechtigten Nutzergruppe variiert werden kann.
- Und das Nutzenabhängige Modell, in dem die Kostenkalkulation und Kostenverteilung auf der tatsächlichen Nutzung aufbaut.

Diese Modelle werden anhand der Daten und Kostenstruktur eines Zeitschriftenpaketes diskutiert, das die Bibliothek der Universität Konstanz derzeit innerhalb eines Regionalen Konsortiums lizenziert hat.

Das Abonnementmodell

Das Zeitschriftenpaket umfasst 32 Einzeltitel, deren Summe der Listenpreise € 87.672 beträgt³. Die Marge für den Zeitschriftenhändler wird vereinfachend mit 5 % angenommen und für den Zugriff auf die elektronischen Parallelausgaben verlangt der Verlag 10 % Zuschlag. Im Abonnementsjahr wurden 10.806 Artikel aus den laufend gehaltenen Zeitschriften abgerufen. Gezählt wurden die Volltextabrufe aus dem laufenden und den letzten fünf Jahren, die in der Lizenz mit enthalten sind. Unter der Annahme, dass die Bibliothek der Universität Konstanz diesen Vertrag unabhängig von einem Konsortium abgeschlossen hätte, ergibt dies die Kalkulation in Tabelle 1:

Zeitschriftentitel		32	€
Verlagspreis		87.672	€
Händlermarge	5 %	4.384	€
Onlinezuschlag	10 %	8.767	€
Gesamtkosten		102.823	
Volltextabrufe		10.806	€
Kosten je Abruf		9,52	

Tabelle 1: Struktur des Zeitschriftenpaketes

Dieses Zeitschriftenpaket wurde innerhalb eines regionalen Konsortiums lizenziert. Die Händlermarge bleibt unverändert, während der Zuschlag für die Nutzung der elektronischen Parallelausgaben im Konsortium nur 5 % betrug im Gegensatz zu den 10 %, die für einen Einzelvertrag der Bibliothek zu zahlen gewesen wären. Zudem standen in diesem Konsortium zusätzlich 154 Titel für den CrossAccess zur Verfügung. Aus diesen Zeitschriften wurden 4.986 Volltexte abgerufen. Im Durchschnitt werden in jedem Zeitschriftentitel jährlich etwa 75 Beiträge veröffentlicht. Damit standen aus den lokal gehaltenen Zeitschriften jährlich etwa 2.400 Artikel zur

³ Den Berechnungen liegen die Nutzungsdaten 2007 und die Kosten für das Abonnementsjahr 2008 zugrunde.

Verfügung. Durch die CrossAccess-Zeitschriften stehen weitere etwa 12.320 Artikel zur Verfügung. Dies führt zur Kalkulation in Tabelle 2:

		lokal	regional	gesamt	
Zeitschriftentitel		32	154	186	
Verlagspreis		87.672	402.631	490.303	€
Händlermarge	5 %	4.384			€
Onlinezuschlag	5 %	4.384			€
Gesamtkosten		98.439			€
Volltextabrufe		10.806	4.986	15.792	
Verfügbare Artikel je Jahr		2.400	12.320	14.720	
Kosten je Abruf				6,23	€

Tabelle 2 : Struktur des Zeitschriftenpaketes im Konsortium

Den Nutzern der Bibliothek steht also bei geringeren Gesamtkosten das fünffache Angebot zur Verfügung. Allerdings wird das zusätzlichen Angebot deutlich geringer genutzt, da in den früheren Abbestellrunden der Zeitschriftenbestand auf den unabdingbaren Kern reduziert worden war und somit die Zeitschriften mit entsprechen hoher Nutzung im Bestand verblieben waren.

Die Bibliothek der Universität Konstanz stellt den Wissenschaftlern die in Konstanz nicht vorhandene Zeitschriftenliteratur in der Weise zur Verfügung, dass die Kosten für Bestellungen über Fernleihe und Subito von der Bibliothek bezahlt werden. Ein auf diesem Weg beschaffter Artikel kostet durchschnittlich etwa 10 Euro. Alternativ kann man auch kalkulieren, was die Beschaffung aller Artikel direkt von den Verlagsplattformen kosten würde, wenn dafür je Artikel 30 € zu bezahlen ist. Nach unseren Erfahrungen werden bei Einzelabrechnung von den Wissenschaftlern nur halb so viele Artikel geordert wie bei pauschaler Kostenübernahme, auch wenn die Bibliothek die Kosten für den Einzelbezug trägt. Wenn man daraus abgeleitet für den Einzelbezug nur die Hälfte der abgerufenen Artikel annimmt, führt dies zur Alternativkalkulation in Tabelle 3:

	Artikel- preis	Anzahl Einzel- artikel	Artikel- kosten	Vertrags- kosten	Gesamt- kosten
Direktbezug beim Verlag	30	7.500	225.000 €		225.000 €
Bezug über Subito	10	7.500	75.000 €		75.000 €
Lokaler Lizenzvertrag mit Ergänzung Direktbezug vom Verlag	30	2.500	75.000 €	102.800 €	177.800 €
Lokaler Lizenzvertrag mit Ergänzung Direktbezug über Subito	10	2.500	25.000 €	102.800 €	127.800 €
Konsortialvertrag				98.500 €	98.500 €

Tabelle 3 : Kosten alternativer Bezugswege

Diese Kalkulation zeigt, dass der Konsortialvertrag kurzfristig die günstigste Alternative ist, da die Kosten in der Größenordnung des Einzeltitelbezuges über Subito liegt, andererseits aber den Benutzern durch die bessere Verfügbarkeit ein besserer Service angeboten werden kann. Mittelfristig kann sich dies aber deutlich anders darstellen, da dieser Vertrag einerseits eine kontinuierliche Kostensteigerung unabhängig von der Etatsituation der Bibliothek festschreibt, andererseits bei Änderung der Nutzerinteressen ein Austausch von Zeitschriftentiteln gegen Titel anderer Verlage nicht möglich ist. Die Alternative zur Fortsetzung dieses Zeitschriftenpaketes ist die Kündigung des Gesamtvertrages mit der Folge, die Artikel künftig im Einzelbezug zu beschaffen.

Die mittelfristige Kostenentwicklung in diesem Modell hängt ab von

- dem Abonnementsbestand,
- der Händlermarge, dem Onlinezuschlag und der Steuer
- den Preiserhöhungen und den Abbestellmöglichkeiten

Beim Konsortialvertrag erhält die Bibliothek

- mehr Nutzungsmöglichkeiten durch CrossAccess,
- Begrenzung der jährlichen Kostensteigerung

unter der Bedingung, dass sie

- Mehrjahresverträge abschließt und
- auf Abbestellungen zur Kostenreduzierung weitgehend verzichtet.

Die Kostenentwicklung wird zudem von den Entscheidungen der anderen Konsortialpartner abhängig.

Datenbankmodell oder Institutionenabhängiges Geschäftsmodell

Im Datenbankmodell wird für ein Produkt mit fest umrissenem Inhalt ein Preis gefordert, da im Gegensatz zu den Zeitschriften eine Auswahl aus den angebotenen Inhalten nicht möglich ist. Die Preise werden hier in Abhängigkeit anderer Merkmale differenziert. Die Preissetzung erfolgt nach einem oder mehreren der folgenden Kriterien:

- Größe der Universität
- Größe des interessierten Fachbereiches oder Institute
- Anzahl der Standorte
- Anzahl der Wissenschaftler der Universität oder des Faches
- Anzahl der Studierenden der Universität oder des Faches
- Anzahl der parallelen Zugänge

Ein Beispiel der Preissetzung nach Größenklasse und Anzahl der möglichen parallelen Nutzungen ist in Tabelle 4 dargestellt:

	Größenklasse	1	2	3
		bis 10.000	bis 20.000	über 20.000
Anzahl Zugänge				
1		5.000 €	10.000 €	15.000 €
5		7.000 €	14.000 €	21.000 €
Campus		10.000 €	20.000 €	30.000 €

Tabelle 4 : Preisbildung nach Größenklassen und parallelen Zugängen

Kostenmodelle dieser Art kommen oft in Verbindung mit anderen Kostenstrukturen vor. Im Weiteren wird die Anzahl der Zugänge nicht mehr berücksichtigt. In den folgenden Modellbetrachtungen wird stets von einem campusweiten Zugang ausgegangen. Der campusweite Zugang entspricht in dieser Betrachtung dem Vertrag für das Zeitschriftenpaket, das ebenfalls campusweit zur Verfügung steht. Davon abweichende Konditionen können zu anderen Ergebnissen der Vergleichsrechnungen führen.

Nutzungsabhängige Geschäftsmodelle

In den beiden vorgestellten Kostenmodellen wird davon ausgegangen, dass die Bibliothek für die Bereitstellung eines Angebotes bezahlt, unabhängig davon, ob und wie die Angebote genutzt werden. Die elektronischen Medien bieten heute Statistikfunktionen, die es erlauben, die Nutzung der bereitgestellten Angebote exakt zu messen. Diese Nutzungsmessungen sind von der technischen Struktur der Angebote und von der jeweiligen Definition der „Nutzung“ abhängig. Die langjährigen Bemühungen, die Messung zu normieren, sind bisher nur teilweise erfolgreich. Trotzdem bieten diese Nutzungsmessungen eine Grundlage für die Kosten-Nutzen-Analyse elektronischer Angebote der Bibliotheken. Und der Nutzenvergleich von Angeboten auf der gleichen Plattform ist meist problemlos möglich.

Hierbei ist zu bestimmen, was als Nutzung gewertet wird. Die Statistiken der Verlage führen meist folgende Daten auf:

- Aufruf von Titeln
- Abruf von Zusammenfassungen
- Volltextabruf
- Bei Datenbanken die Anzahl der Sitzungen.

Die Titeldaten und die Zusammenfassungen der Zeitschriftenartikel sind meist frei im Netz verfügbar, da die Verlage diese kostenfrei bereitstellen, um für die Nutzung der kostenpflichtigen Inhalte zu werben. Deshalb wird im Weiteren davon ausgegangen, dass für Zeitschriften nur die Abrufe der Volltexte als Nutzung zu werten sind.⁴

Wenn man die Nutzungen einer Zeitschrift mit den Kosten in Beziehung setzt, folgt daraus, dass es rentable und weniger rentable Zeitschriften gibt. Und man kann die Kosten je Artikelabruf mit den Kosten für den Einzelbezug der Artikel, also den Artikelkauf über das Webangebot der Verlage oder über den Bezug anderer Lieferdienste wie Subito vergleichen. Davon ausgehend bieten Verlage nutzungsabhängige Geschäftsmodelle an:

- kostenpflichtige Abrufe der Artikel von der Verlagsseite für alle berechtigten Mitglieder einer Institution mit Rechnungsstellung an die Bibliothek. (Hier sind die Kosten für die Bibliothek nur schwer einschätzbar und kaum steuerbar.)
- Vorauszahlung eines Depots, von dem für jeden abgerufenen Artikel ein Betrag abgebucht wird. (Die Kosten für die Bibliothek sind hier begrenzt. Dabei kann der Fall eintreten, dass das Depot erschöpft ist und die berechtigten Nutzer bis zur nächsten Periode warten müssen, in der wieder ein Depot bereitgestellt wird, bis sie ihre Artikel abrufen können.

4 Die Erfassung der Monographienutzung gestaltet sich sehr viel schwieriger. Die Frage ist, was eine Nutzung ist, der Abruf einer Seite, eines Kapitels oder des gesamten Textes? Die Meßbarkeit ist auch von der technischen Struktur des Angebotes abhängig. Wenn die Inhalte nur seitenweise abgerufen werden können, ergeben sich zwangsläufig höhere Nutzungszahlen als wenn der Abruf kapitelweise erfolgen kann.

- Berechnung der Vergütung anhand der Nutzung der Vorperiode. Hier sind die Kosten für die Bibliothek kalkulierbar und für jede neue Periode kann entschieden werden, ob das Angebot weitergeführt werden soll.
- Einzelartikelkauf
Die Kostenstrukturen dieser Geschäftsmodelle können mit den Kosten verglichen werden, die anfallen, wenn ohne vertragliche Vereinbarung die gebrauchten Artikel (bei Bedarf) direkt beschafft werden.

Kostenverteilung im Konsortium

Die Kostenkalkulation der Verlage und die entsprechende Rechnungsstellung an die Bibliotheken ist das Eine. Die Kostenverteilung innerhalb der Bibliotheken einer Konsortium genannten Einkaufsgemeinschaft ist das Andere. Bei einem Konsortium profitieren alle Teilnehmer, allerdings mit unterschiedlichen Zuwächsen der Nutzungsmöglichkeiten. Und die Nutzungsanteile sind von der Kostenbeteiligung relativ unabhängig, Auch sind bei länger laufenden Konsortialverträgen die ursprünglich von den einzelnen Bibliotheken eingebrachten Zeitschriftentitel nach einigen Jahren kein verlässlicher Maßstab mehr für eine angemessene Kostenverteilung. Deshalb stellt sich die Frage, wie die Kosten für einen Konsortialvertrag auf die beteiligten Teilnehmer zu verteilen sind. Um dieses zu untersuchen wird im folgenden ein Modell vorgestellt, dass ausgehend von der oben dargestellten Beteiligung unserer Bibliothek an einem Konsortialvertrag die Kostenverteilung innerhalb eines Konsortiums diskutiert.⁵

In dem in Tabelle 5 dargestellten Modell gibt es

- zehn beteiligte Bibliotheken unterschiedlicher Größe
- 220 Zeitschriftenabonnements mit einem Verlagsumsatz von € 1.100.000.
- Für den Cross Access werden 5 % Zuschlag berechnet.
- Die Zeitschriftentitel im Konsortium haben eine Listenpreis von € 500.000.
- Der Anteil der einzelnen Bibliotheken ist in Abhängigkeit von den lokal gehaltenen Abonnements sehr unterschiedlich.
- Die bisherige Kostenverteilung orientiert sich an den früher gehaltenen Abonnements.
- Die Universitäten haben insgesamt 160.000 Studierende und 10.000 Mitarbeiter.

⁵ Dieses Modell ist an den Verhältnissen im Konsortium Baden-Württemberg orientiert. Die Daten wurden so verändert, dass die Verteilungseffekte deutlicher dargestellt werden können.

Bibliothek	Studierende	Wiss. Mitarbeiter	Anteil ZS	Basispreis	Kosortial- Zuschlag	Kosten lokal
A	6.000	400	10	50.000 €	2.500 €	52.500 €
B	6.000	400	15	75.000 €	3.750 €	78.750 €
C	8.000	500	18	90.000 €	4.500 €	94.500 €
D	10.000	600	15	75.000 €	3.750 €	78.750 €
E	10.000	600	20	100.000 €	5.000 €	105.000 €
F	15.000	1.000	17	85.000 €	4.250 €	89.250 €
G	15.000	1.000	25	125.000 €	6.250 €	131.250 €
H	20.000	1.500	20	100.000 €	5.000 €	105.000 €
I	20.000	1.500	30	150.000 €	7.500 €	157.500 €
K	50.000	2.500	50	250.000 €	12.500 €	262.500 €
Summe	160.000	10.000	220	1.100.000 €	55.000 €	1.155.000 €
Listenpreis				500.000 €		

Tabelle 5 : Abonnementorientiertes Konsortialmodell

Aus vorliegenden Nutzungsuntersuchungen geht hervor, dass die bisher als Abonnement gehaltenen Zeitschriften eine höhere Nutzung je Titel aufweisen als die über den Cross Access hinzukommenden Titel. Aber es gibt keine „natürliche“ Normalstruktur der Cross-Access-Nutzung. Diese ist von Paket zu Paket sehr verschieden⁶. Für das vorgestellte Modell werden zwei Fälle betrachtet:

- der Cross Access hat eine Nutzung, die linear zu den Studierendenzahlen und dem 5-Fachen der Wissenschaftler verläuft.
- Der Cross Access hat eine Nutzung, die degressiv zu den Studierendenzahlen und dem 5-fachen der Wissenschaftler verläuft. Das bedeutet, mit zunehmender Größe nimmt die relative Cross-Access-Nutzung ab, da die größere Einrichtung mehr eigene Titel hat und deshalb die Nachfrage in einem größeren Umfang aus dem eigenen Bestand bedienen kann.

Ausgehend von den Daten der Bibliothek C ergeben sich zu den verschiedenen Annahmen die in Tabelle 6 aufgeführten Nutzungszahlen.

⁶ Diese Beobachtung wurde mir von der Kooperation e-Medien Österreich mitgeteilt, die die Nutzung der eigenen Verträge einer großangelegten Untersuchung unterzogen.

Bibliothek	Studierende	Wiss. Mitarbeiter	Anteil ZS	Volltext-abrufe lokale Titel linear	Volltext-abrufe lokale Titel degressiv	Volltext-abrufe Cross Access	Volltext-abrufe linear Gesamt	Volltext-abrufe degressiv Gesamt
A	6.000	400	10	8.381	9.114	4.795	13.176	13.910
B	6.000	400	15	8.381	9.114	4.795	13.176	13.910
C	8.000	500	18	11.000	11.000	5.000	16.000	16.000
D	10.000	600	15	13.619	12.886	5.355	18.974	18.241
E	10.000	600	20	13.619	12.886	5.355	18.974	18.241
F	15.000	1.000	17	20.952	18.166	6.668	27.621	24.834
G	15.000	1.000	25	20.952	18.166	6.668	27.621	24.834
H	20.000	1.500	20	28.810	23.823	8.275	37.084	32.098
I	20.000	1.500	30	28.810	23.823	8.275	37.084	32.098
K	50.000	2.500	50	65.476	50.223	16.341	81.817	66.564
Summe	160.000	10.000	220	220.000	189.200	71.528	291.528	260.728

Tabelle 6 : Annahmen zur Artikelnutzung

Legt man nun die Kosten wie sie in Tabelle 5 zugeordnet sind, auf die Nutzungen in Tabelle 6 um, ergibt dies die in Tabelle 7 aufgeführten Kosten je Nutzung für die beteiligten Bibliotheken:

Bibliothek	Studierende	Wiss. Mitarbeiter	Anteil ZS	Kosten je Abruf linear lokal	Kosten je Abruf Cross Access	Kosten je Abruf linear gesamt	Kosten je Abruf degressiv lokal	Kosten je Abruf Cross Access	Kosten je Abruf degressiv gesamt
A	6.000	400	10	5,97	0,52	3,98	5,49	0,43	3,52
B	6.000	400	15	8,95	0,78	5,98	8,23	0,65	5,29
C	8.000	500	18	8,18	0,90	5,91	8,18	0,90	5,91
D	10.000	600	15	5,51	0,70	4,15	5,82	0,83	4,52
E	10.000	600	20	7,34	0,93	5,53	7,76	1,11	6,03
F	15.000	1.000	17	4,06	0,64	3,23	4,68	1,11	4,06
G	15.000	1.000	25	5,97	0,94	4,75	6,88	1,64	5,97
H	20.000	1.500	20	3,47	0,60	2,83	4,20	1,45	3,85
I	20.000	1.500	30	5,21	0,91	4,25	6,30	2,17	5,77
K	50.000	2.500	50	3,82	0,76	3,21	4,98	4,28	4,94
Summe	160.000	10.000	220	5,00	0,77	3,96	5,81	1,28	4,97

Tabelle 7: Kosten je Dokumenteabruf

Diese Kostenverteilung hängt vom historischen Titelbestand ab. Die Kosten je Abruf sind sehr unterschiedlich und sind umso geringer, je größer eine Einrichtung ist und je weniger Titel diese Einrichtung vor Beginn des Konsortiums hatte. Große Einrichtungen zahlen einen relativ großen Anteil am Konsortialzuschlag haben aber einen relativ geringeren Zusatznutzen durch CrossAccessNutzung.

Geht man davon aus, dass die Verlage ihren Umsatz bei gegebenem Titelbestand des Konsortiums halten wollen, die historisch gewachsene Kostenaufteilung aber von einigen beteiligten Bibliotheken als ungerecht empfunden wird, ist zu fragen, ob diese Kosten auf der Basis der vorgestellten Geschäftsmodelle anders verteilt werden können. Hierzu wird eine Kostenverteilung nach dem Datenbankmodell und eine Kostenverteilung nach dem Nutzungsmodell vorgestellt.

Kostenverteilung nach Datenbankmodell

In dieser Berechnung wird die Kostenverteilung nach Größenklasse vorgenommen. Im ersten Modell gebe es vier, im zweiten Modell drei Größenklassen nach Anzahl der berechtigten Nutzer:

Größenklasse	1	2	3	4
Modell 1	bis 9.000	bis 19.000	bis 29.000	über 29.000
Faktor	0,55	0,7	0,85	1
Modell 2	bis 14.000	bis 24.000	über 24.000	
Faktor	0,6	0,8	1	

Tabelle 8: Kostenrationen im Datenbankmodell

Man kann davon ausgehen, dass der Verlag in diesem Geschäftsmodell den gleichen Betrag Erlösen will, den er im bisherigen abonnementbezogenen Geschäftsmodell erlöste. Die Kosten sollen so auf die Beteiligten aufgeteilt werden, dass die kleineren Teilnehmer relativ weniger zahlen als die größeren:

In den Berechnungen in Tabelle 9 wird im Modell 1 mit vier Größenklassen der Kostenbeitrag ausgehend vom Preis für den größten Teilnehmer von Gruppe zu Gruppe um jeweils 15 % reduziert, in Modell 2 mit drei Größenklassen um jeweils 20 Prozent. Dies ergibt im Modell 1 einen Divisor von 7,15, im Modell 2 von 7,2, durch den die Gesamtsumme geteilt wird. Der resultierende Faktor wird für jede Gruppe mit dem gruppenspezifischen Prozentsatz vom Höchstpreis multipliziert, um den Kostenanteil für jede Bibliothek zu ermitteln.

Klasse				Klasse			
1	bis 9.000	0,55	88.846 €	1	bis 14.000	0,60	96.250 €
1		0,55	88.846 €	1		0,60	96.250 €
1		0,55	88.846 €	1		0,60	96.250 €
2	bis 19.000	0,70	113.077 €	1		0,60	96.250 €
2		0,70	113.077 €	1		0,60	96.250 €
2		0,70	113.077 €	2	bis 24.000	0,80	128.333 €
2		0,70	113.077 €	2		0,80	128.333 €
3	bis 29.000	0,85	137.308 €	2		0,80	128.333 €
3		0,85	137.308 €	2		0,80	128.333 €
4	über 29.000	1,00	161.538 €	3	über 24.000	1,00	160.417 €
		7,15	1.155.000 €			7,20	1.155.000 €

Tabelle 9 Kostenverteilung im Datenbankmodell

Der Kostenbeitrag der einzelnen Bibliotheken ist hier nicht mehr von den lokal gehaltenen Abonnements oder der Nutzung durch die eigenen Nutzer abhängig, sondern von der Gesamtnutzung im Konsortium und der Klasseneinteilung innerhalb der Gruppe.

Kostenverteilung nach Nutzungsmodell

Soll die tatsächliche Nutzung der Kostenaufteilung zu Grunde gelegt werden, so sind die Gesamtkosten durch die Anzahl der Nutzungen zu teilen um die Kosten je Nutzung und damit die Kosten je Einrichtung zu ermitteln. Im Modell mit linearer Cross-Access-Nutzung kostet jeder Abruf € 3,96, im Modell mit degressiver Cross-Access-Nutzung € 4,79 (vgl. Tabelle 7). Dies führt zur Kostenverteilung in Tabelle 10:

Nutzungsmodell linear				Nutzungsmodell degressiv			
Volltext-abrufe lokale Titel linear	Volltext-abrufe Cross Access	Volltext-abrufe gesamt	Gesamt-kosten bei € 3,96 je Abruf	Volltext-abrufe lokale Titel degressiv	Volltext-abrufe Cross Access	Volltext-abrufe gesamt	Gesamt-kosten bei € 4,79 je Abruf
8.381	4.795	13.176	52.203 €	9.114	5.781	14.896	74.075 €
8.381	4.795	13.176	52.203 €	9.114	5.781	14.896	74.075 €
11.000	5.000	16.000	63.390 €	11.000	5.000	16.000	79.568 €
13.619	5.355	18.974	75.173 €	12.886	4.519	17.405	86.554 €
13.619	5.355	18.974	75.173 €	12.886	4.519	17.405	86.554 €
20.952	6.668	27.621	109.430 €	18.166	3.813	21.978	109.297 €
20.952	6.668	27.621	109.430 €	18.166	3.813	21.978	109.297 €
28.810	8.275	37.084	146.924 €	23.823	3.455	27.277	135.650 €
28.810	8.275	37.084	146.924 €	23.823	3.455	27.277	135.650 €
65.476	16.341	81.817	324.151 €	50.223	2.920	53.143	264.278 €
220.000	71.528	291.528	1.155.000 €	189.200	43.055	232.255	1.155.000 €

Tabelle 10 : Kostenverteilung im Nutzungsmodell

Vergleicht man nun die in den fünf Modellen errechnete Kostenaufteilung, gibt es folgendes Bild in Tabelle 11:

Bibliothek	Studierende	Wiss Mit-arbeit	Anteil ZS	Abonnement-modell	Daten-bank-modell 1	Daten-bank-modell 2	Nutzungs-modell linear	Nutzungs-modell degressiv
					4 Klassen	3 Klassen		
A	6.000	400	10	52.500	88.846	96.250	52.203	74.075
B	6.000	400	15	78.750	88.846	96.250	52.203	74.075
C	8.000	500	18	94.500	88.846	96.250	63.390	79.568
D	10.000	600	15	78.750	113.077	96.250	75.173	86.554
E	10.000	600	20	105.000	113.077	96.250	75.173	86.554
F	15.000	1.000	17	89.250	113.077	128.333	109.430	109.297
G	15.000	1.000	25	131.250	113.077	128.333	109.430	109.297
H	20.000	1.500	20	105.000	137.308	128.333	146.924	135.650
I	20.000	1.500	30	157.500	137.308	128.333	146.924	135.650
K	50.000	2.500	50	262.500	161.538	160.417	324.151	264.278
Summe	160.000	10.000	220	1.155.000	1.155.000	1.155.000	1.155.000	1.155.000

Tabelle 11 : Kostenvergleich

Jede interne Kostenaufteilung hat Gewinner und Verlierer:

- Die Pauschalierung begünstigt die großen Einrichtungen
- Die Einzelabrechnung begünstigt die kleineren Einrichtungen.

Aber:

Die genaue Gewinner/Verlierer-Position einer Bibliothek hängt ebenfalls von dem früheren Abonnements sowie von der Cross-Access-Nutzung der einzelnen Einrichtungen ab. Ob eine Bibliothek in einer konkreten Kostenaufteilung besser oder schlechter fährt als in einer anderen, ist jeweils zu prüfen.

Einflussfaktoren der Kostenentwicklung

Die Kostenentwicklung in Einkaufsgemeinschaften hängt in erster Linie von den Verhandlungen mit den Lieferanten ab. Dabei sind die in Tabelle 12 aufgeführten Faktoren für die einzelnen Geschäftsmodelle zentral:

	Kostenentwicklung abhängig von
Titelkauf	Anzahl Titel, Preissteigerung p.a.
Paket / Konsortium	- Zusammensetzung des Konsortiums - Paketumfang
Nutzenmodelle	Nutzung - aktuell - Vorjahr
Datenbankmodelle	Entwicklung der Nutzergruppen

Tabelle 12 : Kostensteigerungsfaktoren

Perspektive

Der gemeinsame Einkauf von zeitlich begrenzten Nutzungsrechten an E-Medien stellt die Bibliotheken vor das Problem, diese Verträge mit den Lieferanten regelmäßig neu zu verhandeln. Ebenso stellt es die Bibliotheken - immer dann, wenn sie diese Verhandlungen als Gruppen und für Gruppen durchführen - vor das Problem, die Kosten innerhalb der Einkaufsgemeinschaft aufzuteilen. Die historische Orientierung an den früheren Abonnements wird mit zunehmendem Abstand zum ersten Konsortialvertrag immer fragwürdiger. Die Aufteilung der Kosten muss künftig in einer Weise erfolgen, die für die Einrichtungen nachvollziehbar und innerhalb der jeweiligen Einrichtung auch vertretbar ist. Für diese Aufteilung gibt es keine „gerechte“ Lösung, da jedes Kostenmodell für die unterschiedlichen Teilnehmer unterschiedliche Vor- und Nachteile hat. Die Bibliotheken sind deshalb gefordert, innerhalb der jeweiligen Gruppe eine Kostenverteilung auszuhandeln, die für alle verträglich ist.

Teil 2: Neue Ansätze im Praxistest

von Hildegard Schäffler

1. Problemstellung

Der vorangegangene Beitrag von Adalbert Kirchgäßner befasst sich mit grundlegenden Bestimmungsgrößen für Geschäftsmodelle elektronischer Medien. Die vorliegende Darstellung stellt darauf aufsetzend die Frage, welchen Veränderungen Preis- und Geschäftsmodelle angesichts der dynamischen Entwicklung des digitalen Publikationsmarktes unterliegen und welche Konsequenzen sich daraus für wissenschaftliche Bibliotheken ergeben.

Vor diesem Hintergrund werden exemplarisch vier verschiedene Szenarien herangezogen, in deren Kontext neue Geschäftsmodelle erprobt bzw. entwickelt werden. Dabei handelt es sich in zwei Fällen um Ansätze, die mit nutzungsorientierten Komponenten arbeiten, nämlich einerseits Modellversuche zur pauschalen Lizenzierung einer Kernmenge von Zeitschriften mit ergänzendem Pay-per-View und andererseits ein Preismodell für Zeitschriftenkonsortien, das in Abkehr vom historischen Umsatzvolumen vornehmlich Nutzungszahlen zur Preisbestimmung heranzieht. Mit Hilfe der beiden anderen Beispiele soll aufgezeigt werden, wie die Weiterentwicklung des Marktes, im vorliegenden Fall in Bezug auf die Open-Access-Bewegung und die noch junge Gattung der E-Books, die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen evoziert.

2. Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen durch nutzungsorientierte Komponenten

Der Einsatz von Nutzungszahlen bei der Gestaltung von Geschäftsmodellen hat bislang noch keine besonders große Verbreitung gefunden. Die beiden ausgewählten und unten beschriebenen Beispiele heben auf zwei Varianten nutzungsorientierter Modelle ab, die sich als Weiterentwicklung von Konsortialmodellen für elektronische Zeitschriften verstehen.

2.1 JISC Business Models Trials

Die Idee einer Flexibilisierung von Geschäftsmodellen für elektronische Zeitschriftenpakete ist nicht neu. Ausgangspunkt ist dabei die häufig vorgebrachte Kritik, dass Abschlüsse über umfangreiche Titelpakete nicht unerhebliche Budgetanteile binden, zu einer Verdrängung von nicht in Paketen gebundenen Angeboten der Bibliotheken führen können und gleichzeitig eine Mischung aus stärker und schwächer genutzten Titeln darstellen.⁷ Bereits in der von Alice Keller im Jahr 2001 vorgelegten Delphi-Studie zur Zukunft elektronischer Zeitschriften wurde von den befragten Experten prognostiziert, dass Modelle, bei denen eine Kernmenge an Zeitschriften für den pauschalen Zugriff definiert und für die übrigen Titel eine Pay-per-View-Komponente eingesetzt wird, erheblich an Bedeutung gewinnen werden.⁸

⁷ Vgl. dazu beispielsweise Kirchgäßner, Adalbert: „Geschäftsmodelle für wissenschaftliche Zeitschriften“. In: GMS Medizin - Bibliothek – Information 8:1 (2008), <<http://www.egms.de/pdf/journals/mbi/2008-8/mbi000107.pdf>>.

⁸ Vgl. dazu Keller, Alice: Elektronische Zeitschriften im Wandel: eine Delphi-Studie. Wiesbaden: Harrassowitz, 2001, S.113-120. Entsprechende Experimente wurden auch an verschiedenen Bibliotheken durchgeführt, u.a. an der Universitätsbibliothek Bielefeld mit dem Verlag Elsevier. Vgl. dazu <http://www.ub.uni-bielefeld.de/news/2005/2005_1.htm> [Stand 24.04.2009].

Ein detaillierter Praxistest für dieses Modell wurde im Jahr 2006 im Auftrag des britischen Joint Information Systems Committee (JISC)⁹ durchgeführt. Ausgangspunkt hierfür war eine von der Firma Rightscom durchgeführte Studie, die Modelle zur Flexibilisierung des Paketbezugs elektronischer Zeitschriften zunächst theoretisch beschrieb.¹⁰ Erarbeitet wurden dabei einige Ansätze, die in einer Anschluss-Studie mit Blick auf die damit verbundenen technischen und administrativen Konsequenzen praktisch erprobt wurden.¹¹

Durchgeführt wurde der Praxistest im Jahr 2006, die Veröffentlichung der Ergebnisse stammt aus dem Jahr 2007. Die für diesen Zweck konkret ausgewählten Modelle wurden gegenüber der Ausgangsstudie im Detail variiert und auf zwei Modelle reduziert, die einen bedarfsorientierten Ansatz verfolgen. Zum einen wurde das sogenannte „Pay-per-view Converting to Subscriptions“ betrachtet, d.h. eine Kernmenge an Zeitschriften wird im unbeschränkten und pauschal vergüteten Zugriff angeboten, während Artikel aus nicht-subskribierten Randtiteln im Pay-per-View-Verfahren heruntergeladen werden können. Wenn durch Downloads aus einer bestimmten Zeitschrift der Abonnementpreis des Titels erreicht ist, dann wird die Zeitschrift im Pauschalzugriff freigegeben. Das zweite Modell lief unter der Bezeichnung „Core Plus Peripheral (Core+)“, d.h. neben der Kernmenge an abonnierten Zeitschriften konnten Aufsätze aus nicht-subskribierten Titeln ohne eine solche Deckelung wie im ersten Modell durch Pay-per-View heruntergeladen werden. Aufgebaut wurde ein Testszenario mit fünf Verlagen (British Medical Journals (BMJ), Elsevier, Institution of Mechanical Engineers (IMEchE), Oxford University Press (OUP), Royal Society of Chemistry (RSC)) und zehn Universitätsbibliotheken. Im Rahmen des Tests wurde das eingesetzte Finanzvolumen gedeckelt, wobei die Downloadpreise pro Artikel zwischen GBP 3,50 bis GBP 22 lagen.

Die Ergebnisse des Praxistests lassen sich unter drei Überschriften zusammenfassen: Administration, Inhalte und Kosten.

Die Umsetzbarkeit eines solchen Modells steht und fällt zunächst mit der Qualität der Nutzungszahlen. Da tatsächlich auf der Ebene einzelner Downloads abgerechnet wird, müssen die in der Regel vom Verlag gelieferten Zahlen korrekt sein. Durch die zunehmende Vereinheitlichung von Nutzungszahlen zumindest bei größeren Verlagen nach dem COUNTER-Standard¹² erscheint dieser Aspekt grundsätzlich handhabbar. Generell wurde allerdings festgestellt, dass sich der administrative Aufwand auf Bibliotheks- und Verlagsseite erhöht, da Kerninhalte ausgewählt und Einzelabrechnungen vorgenommen werden müssen. Auch die Deckelung des Abonnementpreises bei „Pay-per-view Converting to Subscriptions“ verursacht entsprechenden Verwaltungsaufwand.

Die Auswahl einer „Core Title List“ auf lokaler Ebene erhöht sicherlich die inhaltliche Flexibilität, lässt sich aber sinnvoll nur dann ermitteln, wenn auf möglichst langjährige Zahlenreihen aus vorangegangenen Paketverträgen zurückgegriffen werden kann. Die Definition einer solchen Kernmenge an Zeitschriften über mehrere Institutionen hinweg ist, wie auch die konkrete Praxis bei Konsortialmodellen zeigt, die mit einer solchen vom Konsortium zusammengestellten Liste nicht-subskribierter Inhalte im Pauschalzugriff arbeiten, ist hingegen keinesfalls trivial. Abgesehen vom angesprochenen administrativen Aufwand müssen hier angesichts unterschiedlicher

⁹ Hier ist auch das britische Konsortium NESLi2 angesiedelt. Vgl. dazu <<http://www.nesli2.ac.uk/>>.

¹⁰ Vgl. dazu Rightscom Ltd: Business Models for Journal Content: Final report. London, 2005, <http://www.nesli2.ac.uk/JBM_o_20050401Final_report_redacted_for_publication.pdf> [Stand 24.04.2009].

¹¹ Vgl. dazu Content Complete Ltd: JISC Business Models Trials. London, 2007, <http://www.jisc-collections.ac.uk/projects_and_reports.aspx> [Stand 24.04.2009].

¹² Vgl. dazu <<http://www.projectcounter.org/>>.

Interessensschwerpunkte der beteiligten Einrichtungen entsprechende Kompromisse gefunden werden.

Bezogen auf den Kostenaspekt ist die zentrale Variable des Modells der Preis pro Download, der mit jedem Verlag einzeln verhandelt werden muss und auch im Modellversuch nicht vereinheitlicht werden konnte. Die oben genannte Preisspanne zeigt zunächst, dass selbst der niedrigste Wert den Durchschnittspreis pro Download in einem gut genutzten Konsortialpaket zumindest bei der Mehrzahl der Teilnehmer überschreitet.¹³ Die Kosten pro Zugriff müssten sich in einem derartigen Modell also an solchen Werten orientieren und nicht an den marktüblichen Pay-per-View-Preisen der Verlage. Hinzu kommt, dass ein solches Modell ohne finanzielle Deckelung nicht umsetzbar ist, da ansonsten keinerlei Planungssicherheit für den Bibliotheksetat bestünde. Im Modellversuch wurde der Finanzrahmen begrenzt, nicht aber die Frage adressiert, wie dieses Problem in einer konkreten Lizenzsituation gelöst werden soll. Schränkt man die Zahl der möglichen Zugriffe ein, so hat man es mit dem Grundproblem eines jeden nutzungsorientierten Modells zu tun, nämlich mit der Gefahr, dass Nachfrage „bestraft“ wird. Dies gilt insbesondere bei großen und interdisziplinär ausgerichteten Universitäten, zumal wenn die Bibliothek sich aktiv um die Vermittlung von Medienkompetenz bemüht.

Das letztlich wesentliche Ergebnis der Untersuchung ist die Erkenntnis, dass unabhängig vom jeweils gewählten Preis pro Download die Kosten insgesamt höher sind als bei einem traditionellen Paketmodell. Die vermeintliche Flexibilität schlägt also auf der Basis zu hoch angesetzter Pay-per-View-Preise um in ein nicht berechenbares Kostenvolumen, das nur beherrschbar wird, wenn es auf Kosten der Nachfrage und damit der Qualität der Literaturversorgung gedeckelt wird. Anders als bei dem im Beitrag von Adalbert Kirchgäßner skizzierten Modell einer Kostenübernahme der Dokumentlieferung durch die Bibliothek, bei dem ein Nachfragerückgang zu verzeichnen ist, lassen sich die Pay-per-View-Zugriffe im vorliegenden Modell ja weiterhin ohne Medienbruch zu den pauschal lizenzierten Titeln abrufen. Die Ergebnisse der britischen Studie legen den Schluss nahe, dass das untersuchte Modell zumindest unter den aktuellen Rahmenbedingungen keine Alternative zu den klassischen Paketlösungen darstellt, wenn man das erreichte Niveau der Literaturversorgung aufrechterhalten will, was freilich nicht gleichzusetzen ist mit einer Aussage über deren nachhaltige Finanzierbarkeit.

2.2 Das nutzungsbasierte Geschäftsmodell der American Chemical Society

Das zweite Beispiel für ein nutzungsorientiertes Modell setzt an einer anderen Stelle an als das von JISC durchgeführte Pilotprojekt. Ausgangspunkt ist hier die Beibehaltung des konsortialen Paketgedankens unter Abkehr vom historischen Umsatzvolumen als Berechnungsgrundlage. Die American Chemical Society (ACS) setzt seit dem Jahr 2008 ein solches Geschäftsmodell ein, dessen Grundprinzipien und Auswirkungen auf die beteiligten Bibliotheken im Folgenden behandelt werden.¹⁴

Ausgangspunkt für die Modelländerung war ein klassischer Konsortialansatz, bei dem gegen einen Aufpreis auf den jeweils lokal erzielten Umsatz der Zugriff auf das Gesamtpaket aller ACS-Zeitschriften gewährt wurde. Mit der Umstellung des Geschäftsmodells ab 2008 wurde beim Paketbezug die E-only-Version zunächst als primär angesehen und eine Deep-Discount-Option, also der stark rabattierte ergänzende Bezug von Printversionen, angeboten. Um eine Ablösung vom historischen Umsatzvolumen bewerkstelligen zu können, wurden alle Teilnehmer an einem

¹³ Zugrunde gelegt werden hier Werte aus Konsortialpaketen, die im Bayern-Konsortium angeboten werden.

¹⁴ Bei ACS läuft dieses Modell unter der Bezeichnung „value-based pricing“. Vgl. dazu <http://pubs.acs.org/page/4librarians/vbp/index.html> [Stand 01.05.2009].

Konsortium in bestimmte Größenklassen eingruppiert. Während sich beispielsweise für den US-Markt hier differenzierte Kriterien nach der Carnegie-Klassifikation¹⁵ angeboten haben, mussten in anderen Märkten in Ermangelung eines ähnlichen Standards abweichende Parameter herangezogen werden. Für Deutschland wurden hierfür Tiers, also Preiskategorien, definiert, die sich im Wesentlichen an Nutzungszahlen orientierten. Darüber hinaus wurde global betrachtet eine nach der Wirtschaftskraft einer Region differenzierte Preisgestaltung vorgenommen.

In der konkreten Umsetzung dieses Modells musste zunächst die Einteilung nach Tiers vorgenommen werden. Herangezogen wurden pro Standort jeweils die Nutzungszahlen des Vorjahrs, soweit sie dem Trend der zurückliegenden Jahre entsprachen. Dieses Nutzungsniveau war ausschlaggebend für die Einordnung in eine bestimmte Gruppe. Wichtig dabei ist, dass die Eingruppierung mittelfristig stabil bleibt, d.h. keine jährliche Anpassung nach den konkret sich verändernden Nutzungszahlen vorgenommen wird, sondern der Trend der Vorjahre eine Ausgangsklassifikation bestimmt und in den Folgejahren nur eingegriffen wird, wenn sich die Rahmenbedingungen an einer Institution signifikant verändern. Auf diese Weise können die Nachteile eines nutzungsbasierten Modells in Bezug auf negative Konsequenzen intensiver Nutzung und Nutzerschulungen zumindest abgemildert werden. Ein weiterer Faktor zur Abschwächung der Effekte einer solchen Umstellung war im vorliegenden Fall die Deckelung des Preises pro Download bezogen auf ein Konsortium und damit der absoluten Beträge sowie die Einführung eines Migrationsplans, in dessen Rahmen sich der Umstieg über mehrere Jahre erstreckt.

Wie hat man sich die Auswirkungen des neuen Modells vorzustellen? Die am Beispiel einer konkreten Konsortialkonstellation gemachten Beobachtungen lassen sich nicht zwingend auf alle Konsortien übertragen, stellen aber sicherlich einen gewissen Trend dar. Abgefedert durch den Migrationsplan bewegt sich die Preissteigerung bezogen auf das Konsortium insgesamt im marktüblichen Rahmen, allerdings nur, wenn das Einsparpotential durch Umstieg auf E-only berücksichtigt wird. Klar erkennbar ist ein Umverteilungseffekt auf Standortebene. Die Veränderung des Modells zugunsten von Preiskategorien, die sich aus Nutzungstrends ableiten, wirkt sich überdurchschnittlich ungünstig auf diejenigen Standorte aus, bei denen sich hohe Nutzungszahlen und ein historisch – möglicherweise durch Privatabonnements gestützter – relativ niedriger Abonnementstand gegenüberstehen. Diese Verteuerung bei den größeren Standorten stützt im Übrigen die These, dass es eben gerade nicht die kleineren Einrichtungen sind, die von den klassischen Konsortialmodellen grundsätzlich am meisten profitieren, sondern die größeren Hochschulen zwar in absoluten Beträgen mehr bezahlen, aber auch ein erheblich größeres Nutzungspotential haben.

Der beschriebene Umstieg zeichnet sich unbestritten dadurch aus, dass er sich von der zunehmend weniger aussagekräftigen historischen Umsatzsituation ablöst und das Nachfragepotential für das angebotene Titelpaket besser widerspiegelt. Gleichzeitig ist dieser Umstieg allerdings speziell an den größeren Standorten über die Jahre mit einer teils erheblichen Preissteigerung verbunden. Überhaupt kann ein solcher Umstieg nur sinnvoll vorgenommen werden, wenn die finanziellen Auswirkungen gedeckelt werden. Hierzu sind differenzierte Kriterien zur Eingruppierung erforderlich, bei denen Nutzung ein Gesichtspunkt sein kann, der das Nachfragepotential einer Einrichtung charakterisiert. Allerdings können die Nachteile einer solchen Orientierung an Nutzungszahlen nur dann ausgeglichen werden, wenn auf der Basis langjähriger Zahlenreihen, die ja mittlerweile für viele Verlagspakete vorliegen, relative Tendenzen ermittelt werden, die für eine Klassifikation herangezogen werden, wie dies im vorliegenden Fall zumindest im Ansatz ja auch geschehen ist. Es bleibt das Grundproblem, dass auf Verlagsseite kaum Bereitschaft besteht, das

¹⁵ Vgl. dazu <<http://www.carnegiefoundation.org/classifications/>>.

Umsatzvolumen insgesamt zu verändern, sondern letztlich nur eine Umverteilung zwischen den Standorten nach anderen Kriterien vorgenommen wird, wenn das Paket inhaltlich intakt bleiben soll. Auf diese Weise wird es finanziell immer Gewinner und Verlierer einer solchen Umstellung des Geschäftsmodells geben.

Die Reduktion der Inhalte in einem Paketmodell gegen Herabsetzung des Preises ist eine andere Spielart der Modifikation von Konsortialansätzen,¹⁶ die im vorliegenden Zusammenhang nicht näher betrachtet wird. Auch die American Chemical Society bietet eine solche Option an, d.h. der Preis kann reduziert werden, wenn die Titelmenge verkleinert wird. Allerdings kann beim Paketpreis nur dann wirklich eingespart werden, wenn die Titelzahl signifikant reduziert wird, was angesichts eines fachlich kompakten Pakets wie im vorliegenden Fall vielfach bereits an die Substanz von Kerntiteln heranreichen würde.

Eine andere Möglichkeit zur Abschwächung des standortspezifischen Preissteigerungseffekts ist die Umverteilung der Kosten im Konsortium, wie sie im Beitrag von Adalbert Kirchgäßner beschrieben wird. Dies ist eine konsortialintern zu lösende Frage, die sich an den jeweiligen Rahmenbedingungen und Konsortialstrukturen orientieren wird, die aber das Grundproblem eines gesetzten Gesamtvolumens letztlich nicht lösen kann.

3. Marktgesteuerte Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen

Die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen für elektronische Ressourcen steht naturgemäß auch im Kontext einer dynamischen Marktentwicklung, die immer wieder neue Publikationsformen und Gattungen hervorbringt. In welcher Weise sich dieser Zusammenhang darstellen kann, wird im Folgenden exemplarisch anhand der Open-Access-Entwicklung und der noch jungen Gattung der E-Books illustriert.

3.1. Hybridmodell Springer Open Choice im Rahmen von Lizenzverträgen

Die vielschichtige OpenAccess-Bewegung,¹⁷ die in den letzten Jahren als Reaktion auf den in Teilen oligopolistisch organisierten wissenschaftlichen Publikationsmarkt erheblich an Fahrt gewonnen hat, soll im vorliegenden Kontext unter dem speziellen Gesichtspunkt der Frage diskutiert werden, wie Verlage im Rahmen ihrer Geschäftsmodelle auf diese Entwicklung reagieren.

Betrachtet werden soll hierbei das sogenannte Hybridmodell, also die Möglichkeit für Autoren, gegen Gebühr im Kontext einer Verlagszeitschrift zu publizieren und den eigenen Beitrag dabei frei zugänglich anzubieten. Anders als bei der Option auf Zweitverwertung durch die Autoren in institutionellen Repositorien wird bei Hybridansätzen der Aufsatz innerhalb der Verlagszeitschrift im Open Access veröffentlicht. Dieses Modell wird mittlerweile von einer ganzen Reihe von Wissenschaftsverlagen angeboten, die dies gleichzeitig mit der Ankündigung verbinden, bei einem zu definierenden Anteil solch frei zugänglicher Artikel, die ja von den Autoren bezahlt werden, den Subskriptionspreis für alle Bezieher zu senken.¹⁸

¹⁶ Modellhaft beschrieben in Gatten, Jeffrey N. / Sanville, Tom: "An Orderly Retreat from the Big Deal: Is it Possible for Consortia?" In: D-Lib Magazine 10:10 (2004); <<http://www.dlib.org/dlib/october04/gatten/10gatten.html>> [Stand 27.04.2009].

¹⁷ Einen guten Überblick über die vielfältigen Aktivitäten und Varianten von Open Access bietet die Informationsplattform open-access.net, abrufbar unter <<http://open-access.net/de>>.

¹⁸ Einer der wenigen Verlage, bei dem dies tatsächlich umgesetzt zu werden scheint, ist Oxford University Press. Auf den Webseiten kann man lesen: „In keeping with our pricing policy, for 2009 we have again made adjustments to

Betrachtet man dieses Modell im Kontext von institutionellen oder konsortialen Lizenzabschlüssen, so gibt es mittlerweile eine Reihe von Pilotverträgen, bei denen das Hybridmodell in eine entsprechende Lizenz integriert wird. So ist das Open-Choice-Modell von Springer seit einiger Zeit Bestandteil einer lokalen Lizenz der SUB Göttingen, aber auch von Konsortiallizenzen in den Niederlanden, bei der Max-Planck Digital Library¹⁹ und seit kurzem auch der California Digital Library.²⁰ Das Grundprinzip dieser Abschlüsse besteht darin, es den Wissenschaftlern der beteiligten Einrichtungen zu ermöglichen, ihre Beiträge zu vergünstigten Konditionen im Open-Choice-Modell zu publizieren. Wie sich genau die Vertragskonstellation auf die Open-Choice-Bedingungen auswirken, ist jeweils Verhandlungssache und vom Gesamtkontext abhängig.²¹

Da Modelle dieser Art relativ neu sind und sich zumindest bei Springer noch in einer Art Pilotphase befinden, kann an dieser Stelle nur eine vorläufige Bewertung vorgenommen werden. Während es etwas fragwürdig erscheint, ob sich das Hybridmodell zumindest mittelfristig substantiell auf die Subskriptionspreise für die Allgemeinheit der Bezieher auswirken wird, ist die Verbindung des Modells mit einer lokalen oder konsortialen Lizenz sicherlich bedenkenswert. Als nicht akzeptabel wäre dabei ein Ansatz zu betrachten, bei dem die Einführung einer solchen Komponente negative Auswirkungen auf die übrigen Konditionen hätte. Es kann sich eigentlich nur um eine Zusatzkomponente handeln, die den Wissenschaftlern der betroffenen Einrichtungen eine günstige Möglichkeit zur Publikation im OpenAccess im Originalkontext bietet. Nicht zu unterschätzen ist sicherlich der administrative Aufwand, der auf beiden Seiten aufzuwenden ist, um etwa die berechtigten Autoren zu identifizieren. Letztlich muss es darum gehen, für die Evaluation solcher Pilotabschlüsse Erfolgsfaktoren zu definieren. Dazu zählen neben der administrativen Handhabbarkeit insbesondere positive Auswirkungen auf den Anteil der OpenAccess-Publikationen in den Hybridzeitschriften mit einer entsprechenden Konsequenz für die Subskriptionspreise sowie insgesamt die Beförderung des Open-Access-Gedankens.

Die Verankerung von Open Access im Rahmen sogenannter Hybridmodelle ist nur einer von mehreren möglichen Ansätzen, wie Verlage auf diese Entwicklung reagieren. Ob es sich dabei um ein Erfolgsmodell handelt, werden nicht zuletzt größer angelegte Pilotansätze der oben beschriebenen Art zeigen.

3.2 E-Books

Der zweite Beispielbereich, bei dem die Marktentwicklung die Beschäftigung mit neuen Geschäftsmodellen notwendig erscheinen lässt, sind die E-Books. Bei dieser noch relativ jungen

online-only subscription prices for journals that offer the optional *Oxford Open* model. These changes reflect the amount of open access versus non-open access content published within each journal during 2007, and have resulted in some *Oxford Open* journals experiencing a price reduction to the online-only subscription compared to 2008“ [Stand 25.04.2009]. Der Verlag Walter de Gruyter definiert in der im Frühjahr 2009 eingeführten „Open Library“ die Messlatte für die Senkung der Preise, bezogen auf Zeitschriften und Bücher: „If the publisher’s calculation for a specific book was for example a sales line of 10,000 Euro and a minimum of 20% of the income is generated through open access fees, the price of the book will be lowered by 20%.“
<<http://www.degruyter.de/cont/glob/openAccess.cfm>> [Stand 28.04.2009].

¹⁹ Vgl. hierzu eine von der MPG herausgegebene Pressemitteilung:

<<http://www.mpg.de/english/illustrationsDocumentation/documentation/pressReleases/2008/pressRelease20080204/genPDF.pdf>> [Stand 25.04.2009].

²⁰ Eine entsprechende Pressemitteilung der California Digital Library vom Januar 2009 ist abrufbar unter
<http://www.cdlib.org/SpringerUCOpen_AccessPressReleasefinal.pdf> [Stand 25.04.2009].

²¹ Im Falle der Max-Planck-Gesellschaft ging dem Abschluss eine Kündigung des Konsortialvertrages mit Springer voraus, da man sich zunächst nicht auf angemessene Konditionen für die Verlängerung verständigen konnte.

Mediengattung besteht ein nicht unerhebliches Entwicklungspotential in Bezug auf mögliche Geschäftsmodelle, wie anhand von drei Aspekten verdeutlicht werden soll.²²

Betrachtet man zunächst das Verhältnis von gedruckter zu elektronischer Ausgabe, so ist festzustellen, dass die Relation zwischen Print- und E-Book-Preis stark variiert. Stichproben bei einer Reihe von Aggregatoren haben ergeben, dass es hierfür keinen typischen Prozentsatz gibt, sondern dass eine erhebliche Spanne festzustellen ist, die zwischen einem deutlich günstigerem und einem deutlich höherem Preis für das E-Book im Verhältnis zum gedruckten Buch schwankt. Abgesehen von Kombipreisen, die ggf. bei Nachschlagewerken angeboten werden, haben wir es hier also im Unterschied zu den elektronischen Zeitschriften tendenziell mit einer Entkoppelung von Print- und E-Preis zu tun. Dies muss nicht unbedingt negativ bewertet werden, zumal ja in anderen Zusammenhängen vielfach die starke Bindung der Geschäftsmodelle für E-Ressourcen an traditionelle Printprodukte beklagt wird. Andererseits führt dieser Ansatz zu doppelten Kosten, wenn zusätzlich zur elektronischen Verfügbarkeit, ggf. aufgrund eingeschränkter Zugriffsrechte, unzureichender Funktionalitäten oder verspätetem Erscheinen der E-Version noch Printausgaben angeschafft werden. Die Einführung von Deep-Discount-Preisen zumindest in bestimmten Kontexten könnte hier einen möglichen Lösungsansatz darstellen.

Eine eher umgekehrte Tendenz, nämlich die Orientierung an der Printwelt, stellt man teilweise bei den Geschäftsmodellen für elektronische Lehrbücher fest. Allen Ansätzen in diesem Bereich liegt letztlich immer die Frage der Verlage zugrunde, wie sich die bei Printlehrbüchern übliche Staffelung beim institutionellen Erwerb und der private Verkaufsmarkt in einem Geschäftsmodell für Bibliotheken abbilden lassen. Dass die elektronische Verfügbarkeit zumindest mittelfristig dazu führen kann, dass potentiell weniger Printexemplare gekauft werden, soll nicht bestritten werden, derzeit scheint dies aber noch keinesfalls der Fall zu sein.²³ Letztlich herrscht in Bezug auf Lehrbücher im Bereich der E-Books zumindest bei einigen Verlagen eine gewisse Verunsicherung, die nicht selten dazu führt, dass bestimmte Literatur gar nicht in elektronischer Form angeboten oder mit Nutzungseinschränkungen versehen wird, die eine prohibitive Wirkung entfalten. Es darf angenommen werden, dass Bibliotheken im Zusammenhang mit Lehrbüchern durchaus bereit wären, typspezifische Geschäftsmodelle zu akzeptieren, die mit einer virtuellen und beiden Seiten angemessen erscheinenden Staffelung arbeiten, damit ein wirtschaftlicher Vertrieb der Ressourcen möglich bleibt. Aber an der einen oder anderen Stelle würde man sich doch mehr Mut zum kreativen Umgang mit der Ablösung von der Printwelt wünschen. Mit der exklusiven Beibehaltung der Printversion oder dem Einsatz restriktivster DRM-Mechanismen ist es jedenfalls nicht getan.

Ein weiteres Feld, bei dem sich Geschäftsmodelle bei E-Books in der Entwicklung befinden, sind die Konsortialansätze, die noch nicht von allen Verlagen angeboten werden. Hierbei bildet sich allmählich eine interessante Variante heraus, bei der Konsortialteilnehmer individuelle Titel oder Paketmodule auswählen können, auf die umsatzbezogen Rabatte gewährt werden. Solche Ansätze finden sich beispielsweise bei Aggregatoren oder Verlagen, die Fachpakete vertreiben. Abweichend von gängigen Zeitschriftenkonsortien gibt es hier also keine gemeinsame Titelliste, sondern die inhaltliche Auswahl erfolgt standortspezifisch, während sich die Rabatte aus dem insgesamt erreichten Umsatzvolumen ableiten. Dieses Modell kommt dem Bedürfnis der Standorte nach spezifischer Inhaltsauswahl entgegen und wahrt gleichzeitig den Vorteil des Rabatts bei

²² Einen Überblick zur aktuellen Situation auf dem E-Book-Markt geben Hammerl, Michaela / Kempf, Klaus / Schäffler, Hildegard: „E-Books in wissenschaftlichen Bibliotheken: Versuch einer Bestandsaufnahme.“ In: Zeitschrift für Bibliothekswesen und Bibliographie 55:2 (2008), S.68-78.

²³ Vgl. dazu beispielsweise die Untersuchungen von Oliver Obst, u.a. Vortrag gehalten auf dem 96. Deutschen Bibliothekartag in Leipzig 2007, „Nutzungsaspekte von e-Books (Online-Büchern), <<http://www.opus-bayern.de/bib-info/volltexte/2007/396/>> [Stand 28.04.2009].

gemeinsamem Vorgehen. Nicht ganz trivial, aber lösbar sind administrative Probleme bei der Organisation von Sammelbestellungen, da für das Erreichen bestimmter Rabattstufen jeweils ein Zeitrahmen gesetzt werden muss und darauf zu achten ist, dass Frühbesteller keine Nachteile haben.

Die drei skizzierten Aspekte von Geschäftsmodellen bei E-Books zeigen, dass bei dieser relativ jungen Gattung zum einen das Spannungsfeld zwischen Print- und E-Version noch nicht abschließend geklärt ist, zumal sich im Unterschied zu Zeitschriften der Vertriebsmarkt außerhalb der Bibliotheken erheblich komplexer darstellt. Auf dem Gebiet des gemeinschaftlichen Einkaufs werden hingegen gerade mit Blick auf das verstärkte Bedürfnis nach individueller Titelauswahl Modelle erprobt, die sich auch mittelfristig als praktikabel erweisen könnten.

4. Fazit und Perspektiven

Die betrachteten Beispiele zeigen, dass es durchaus vorstellbar aus, dass nutzungsbasierte Elemente in Geschäftsmodellen für E-Ressourcen und Zeitschriften im Besonderen an Bedeutung gewinnen werden, auch wenn vielleicht nicht in der von JISC untersuchten Ausprägung. Diese Entwicklung ist dann im Prinzip positiv, wenn die Zielsetzung darin besteht, das historische Umsatzvolumen als Kalkulationsgrundlage durch die Einführung anderer Parameter sukzessive abzulösen. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass die uneingeschränkte Verwendung von Nutzungszahlen, die nicht durch andere Komponenten modifiziert wird, nicht zielführend ist und sich entsprechend negativ auf diejenigen Bibliotheken auswirkt, die ihre digitalen Angebote offensiv bewerben. Nutzungszahlen können dann sinnvoll eingesetzt werden, wenn sie als eine von mehreren möglichen Bestimmungsgrößen relativen Aufschluss über das Nachfragepotential geben.

Darüber hinaus erfordert die Weiterentwicklung des Marktes neue Denkansätze. Dabei geht es nicht nur um die zunehmende Bedeutung von Open-Access-Modellen und deren mögliche Verquickung mit Verlagsmodellen, sondern auch um neue Mediengattungen wie insbesondere die E-Books. Letztere befinden sich in einer Phase, in der von Verlagsseite noch nach Modellen gesucht wird, die eine möglichst verlustfreie Migration aus der Print- in die E-Welt ermöglichen bzw. Geschäftsfelder in beiden Publikationsformen offenhalten sollen. Dieser Versuch ist allerdings derzeit nicht in allen Fällen innovationsfördernd.

Bei allen oben beschriebenen Beispielen für mögliche Neuansätze aber lässt sich immer wieder das gleiche Grunddilemma feststellen. Bibliotheken sehen sich angesichts der Etatentwicklung, die unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weniger denn je Anlass zu Optimismus gibt, entsprechenden finanziellen Engpässen gegenüber. Die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen führt dabei aktuell nicht zu einer Reduktion von Umsatzvolumina, sondern allenfalls zu deren Umverteilung. Bei nutzungsorientierten Modellen kann es zu Verschiebungen innerhalb einer Gruppe kommen. Ein echter Rückgang der Kosten lässt sich aber nur erreichen, wenn man substantielle Einschnitte beim inhaltlichen Umfang des Angebots vornimmt.

Die Autoren:

Dr. Adalbert Kirchgäßner,

Erwerbungsleiter der Bibliothek der Universität Konstanz

Dr. Hildegard Schäffler

Leitung Referat Zeitschriften und Elektronische Medien der Bayerischen Staatsbibliothek