

■ GUTENBERGS ERBE: DAS ELEKTRONISCHE BUCH

Fachtagung an der UB Graz, 20./21. April 2006

Zusammenfassung der Abschlussdiskussion

von Adalbert Kirchgässner

1. Zwischenhandel

1.1. Agenturen

Die Agenturen sehen sich als Vertriebspartner für elektronische Bücher, da sie für die elektronischen Zeitschriften die Technik aufgebaut haben, die für die Bereitstellung und Verwaltung der elektronischen Bücher erforderlich sei. Besonders bei der Bereitstellung der Serien und Kollektionen, die Büchern enthalten, die wie Zeitschriftenhefte innerhalb einer Gesamtheit nacheinander erscheinen und bereitzustellen sind, ist die Verwaltung analog zu den Zeitschriften zu handhaben. Die Agenturen leisten bisher für Zeitschriften Verkauf und Vertrieb, das Hosting zum Teil ebenso.

1.2. Buchhändler

Die Buchhändler sehen ihre Vermittlungstätigkeit dort, wo es um die Einzeltitelbeschaffung geht. Da die Bibliotheken bei Büchern bisher überwiegend Einzeltitel und – in den letzten Jahren abnehmend – weniger ganze Reihen und Sammlungen beschafft haben, ist die Stärke der Buchhändler, unterschiedliche Titel von einer Vielzahl von Herstellern zu beschaffen, gefordert. Die Buchhändler sehen eher die Schwierigkeit, dass die Verlage zum Teil daran interessiert sind, hauptsächlich Reihen und Kollektionen zu vertreiben und diese vielfach unter Ausschluss des Zwischenhandels direkt an die Bibliotheken verkaufen wollen.

Inwieweit Agenturen oder Buchhändler in Anspruch genommen werden, wird von deren Angebot abhängen. Die integrierten Angebote der Händlerplattformen für elektronische Bücher bieten heute schon Lösungen für die Einzeltitelbereitstellung, die die Zeitschriftenagenturen bisher nicht bieten können.

2. Verlage

Der Vertrieb von Reihen und Sammlungen erfolgt nach Vorstellung der meisten Verlage eher direkt. Die Vermittlung von Händlern – Buchhändlern oder Agenturen – wird als Nebenvertriebsweg hingenommen, aber steht nicht im Mittelpunkt des Interesses. Springer erklärt im Gegensatz zu den meisten anderen Verlagen, dass der Bezugsweg allein vom Abnehmer bestimmt wird und die Konditionen auch unabhängig davon sind, ob der Kunde den direkten Bezug wählt oder über einen Händler bezieht. Saur/Thompson/Gale ist ebenfalls für beliebige Vertriebswege offen. Hier werden die Preise für die einzelnen Titel kalkuliert, es gibt keine Kollektionen, so dass es für den Verlag nicht von Belang ist, ob ein Kunde seine Titel über einen Händler ordert und verwaltet oder direkt beim Verlag bezieht. Nach den bisherigen Erfahrungen ist für die Bibliotheken der Weg über die Händler vielfach nicht sinnvoll. Allerdings werden die elektronischen Bücher in Osteuropa überwiegend über Händler vertrieben, was zum Teil schon wegen der sprachlichen Hürden der bessere Weg ist.

Die Verlage wollen eher Reihen und Kollektionen verkaufen, hierfür haben sie auch die Technik bereit gestellt. Die Verwaltung von Zugriffsberechtigungen auf Einzeltitel sehen sie eher als Sache der Zwischenhändler. Kleinere Verlage sehen die Entwicklung eher entspannter als die Großverlage. Wesentlich ist, dass (vor allem) die (großen) Verlagsprojekte so entwickelt und gesteuert werden, dass die Finanzierung im Zeitablauf gesichert wird und der Verkauf die Kosten deckt. Ob die Erlöse über den Verkauf elektronischer oder gedruckter Formen hereinkommt, ist dabei zweitrangig.

3. Bibliotheken

Ein zentrales Problem sind die Zusatzkosten, die beim Kauf (noch) nicht verhandelt werden sondern im Zeitablauf entstehen und bisher vielfach noch nicht gesehen werden. Eine Beschaffung von elektronischen Büchern im Umfang, wie heute gedruckte Bücher beschafft werden, ist auf absehbare Zeit nicht finanzierbar: Durch die schrumpfenden Etats und die höheren laufenden – zum Teil nicht offen erkennbaren oder erst im Zeitablauf - entstehenden Kosten schrumpfen die Möglichkeiten, die wachsenden Angebote zu finanzieren. Die wachsenden Kosten der Bereitstellung elektronischer Bücher stehen auch in Konkurrenz zu den Anforderungen der Nutzer, weitere und neue Dienstleistungen bereitzustellen. Deshalb müssen die Bibliotheken ihr jeweiliges (lokales) Anforderungsprofil definieren

und prüfen, welche Angebote und Dienstleistungen mit den verfügbaren Mitteln finanziert werden können. Dies ist auf die Anforderungen der Nutzer, besonders den institutionellen Nutzer abzustimmen. Dies wird für Universitätsbibliotheken anders aussehen als für Landesbibliotheken oder Informationsabteilungen von Forschungseinrichtungen.

Für die Bibliotheken ist die Kostenseite dieser Angebote entscheidend. Die Wahl des Bezugsweges wird davon abhängen, welche Dienstleistungen zu welchem Preis im jeweiligen Bezugsweg angeboten werden. Dabei gehen die Bibliotheken davon aus, dass Tätigkeiten in Beschaffung, Verwaltung und Bereitstellung, die bisher von der Bibliothek geleistet wurden, durchaus an Dienstleister abgegeben werden, wenn diese die Leistungen kostengünstiger anbieten können, als die Bibliothek sie selbst erstellt. Die Bibliotheken müssen für die Tätigkeiten zur Verwaltung und Bereitstellung dieser Bücher eigenes Personal bereitstellen und schulen. In dem Umfang, wie Tätigkeiten von den Händlern übernommen werden, wird das Bibliothekspersonal entlastet. Dies ist bei den derzeitigen Bemühungen der Unterhaltsträger, die Personalkosten zu verringern, ein wesentlicher Faktor. Dabei können durchaus Kernbereiche der bisherigen Tätigkeiten durch Firmendienstleistungen abgedeckt werden (Statt Fremddatennutzung Fremdkatalogisierung, statt Nutzung eines Katalogsystems Erstellung und Betreuung des Kataloges durch Dienstleister.)

Im Extremfall könnte die Bibliothek kommerziell betrieben werden. Aber das ist unrealistisch, da die Bibliothek eine Infrastruktur ist, die bereitgestellt wird, die aber nicht „rentabel“ betrieben werden kann, in dem Sinne, dass sie eine Rendite abwirft. Eine Firma, die eine wissenschaftliche Bibliothek übernimmt, wäre vermutlich relativ schnell am Ende, da die Finanzierung über direkte Nutzungsfinanzierung in diesem Bereich kaum realisierbar ist.

Für die Bibliotheken stehen derzeit Referenzwerke, Handbücher, Serien und Lehrbücher im Vordergrund. Die Erschließung der elektronischen Bücher erscheint im Gegensatz zu den Zeitschriften eher eine Aufgabe der regionalen Verbände und ihrer Teilnehmer als die Aufgabe einer „EBB“ = Elektronischen Bücher Bibliothek. Die Technik der EZB wäre dafür nutzbar. Allein die Titelmenge, die mit fortschreitender Zeit um Größenordnungen die Anzahl der Zeitschriftentitel überschreiten wird, lässt kaum zu, eine solche Bibliothek aufzubauen. Für die Verwaltung von Einzeltiteln haben die regionalen Verbände die Werkzeuge aufgebaut. Wesentlich ist nun, die Metadaten in effizienten Arbeitsabläufen (über die Verbände) parallel zur Bereitstellung der elektronischen Bücher (automatisiert) in den lokalen Katalogen bereitzustellen – und bei Auslaufen einer Lizenz auch wieder zu

löschen. Diese Verzeichnung im Katalog ist bei elektronischen Büchern nur dann vollständig, wenn der Zugriff auf die (lizenzierten) Titel aus dem Katalog heraus möglich ist.

Andererseits hätte eine EBB den Vorteil, dass die Einzelbibliotheken die gemeinfreien Titel ohne eigene Katalogisierung in ihren eigenen Katalogen anbieten könnten. (Hier stellt sich wieder die Frage, wie bei den „grünen“ Zeitschriften, wie weit will die Bibliothek eine fachlich auf die eigenen Nutzer zugeschnittenes Angebot machen und wie weit sollen alle möglichen Ressourcen angeboten werden.) Für die Bibliotheken ist es wichtig, die Titel über den jeweils eigenen Katalog anzubieten.

Die Erfahrung der Bibliotheken zeigt, dass es kaum Sinn macht, einzelne Titel für unterschiedliche Fächer bereitzustellen. Für das einzelne Fach sollte eine Anzahl von Büchern bereitgestellt werden, die es für die Benutzer lohnend macht, in diesem Titelpool zu suchen. Eine nennenswerte Nutzung kommt nur zu Stande, wenn Benutzer mit der Erwartung eines positiven Suchergebnisses an den Katalog gehen können. Für die Bibliotheken stellt sich die Frage, inwieweit die Nutzung elektronischer Bücher parallel zur Fernleihe zu sehen ist. Bei der Fernleihe stellt die Bibliothek wie bei der Vermittlung elektronischer Bücher Inhalte bereit, die sie nicht selbst erworben hat, aber bereitstellt. Für die Fernleihe ist eine Gebühr zu bezahlen, auch wenn diese nicht kostendeckend ist. Wenn die Bibliothek nun zunehmend elektronische Bücher bereitstellt, die sie vermittelt aber nicht erwirbt und dafür Gebühren erhebt, wird die Frage der Gebühren für die allgemeine Benutzung der Bibliothek neu zu diskutieren sein.

Der Vertrieb der neuen Medien ist in erster Linie ein Anliegen der Verlage, die diese verkaufen möchten. Deshalb ist zu fragen, ob die Bibliotheken für diese Medien bei ihren Nutzern werben sollen. Wenn die Bibliothek die neuen Medien bewirbt, wertet sie die bisherigen Angebote möglicherweise ab. Aber sie muss sich mit den neuen Medien auseinandersetzen und diese anbieten, sonst gehen die Benutzer an der Bibliothek vorbei, wenn sie diese nutzen wollen. Dann verliert die Bibliothek in der Augen der Benutzer an Bedeutung für ihre Arbeit. Die Bibliotheken werden das Marketing für ihre Leistungen nicht aus der Hand geben, da sie ihre Position innerhalb ihrer Institution bzw. gegenüber ihren Nutzern sichern müssen.

4. Marktlage

Der Buchmarkt ist bisher ein anonymer Markt. Für die Abnehmer gibt es eine unüberschaubare Anzahl von Herstellern/Verlegern, ebenso wie es für

die Verlage eine meist anonyme Vielzahl von Kunden gibt. Außer in wenigen Bereichen der speziellen Produkte für Bibliotheken ist die Beschaffung „anonym“. Dies ist bei den elektronischen Büchern anders. Trotz der inzwischen eröffneten Möglichkeit für Privatnutzer, elektronische Bücher zu erwerben, stehen in diesem Markt derzeit wenige Anbieter den Bibliotheken als hauptsächliche Abnehmer gegenüber. Die Finanzmittel dieser Abnehmer sind beschränkt und werden in den nächsten Jahren real eher abnehmen als zunehmen. Nun drängen die großen Verlage, die bisher schon über die Angebote vor allem der elektronischen Zeitschriften, einen Großteil der Bibliotheksetats absorbieren, mit neuen kostenträchtigen Angeboten in den Markt. Diese Angebote stehen aber keine zusätzlichen finanziellen Möglichkeiten gegenüber. Folglich läuft es auf einen Verdrängungswettbewerb hinaus. Dies kann nicht zum Erfolg führen. Nur mit gegenseitiger Rücksichtnahme kann sich hier ein funktionsfähiger Markt entwickeln. Angebote der Bibliotheken werden von ihren Benutzern akzeptiert. Die Möglichkeit, solche Angebote zu machen, hängt aber entscheidend davon ab, dass die Konditionen der Verlage den Bibliotheken die Handlungsfreiheit belassen, die sie brauchen, um ihre Nutzer bedarfsgerecht zu bedienen. Geeignete Nutzungsbedingungen können nur von Verlagen und Bibliotheken gemeinsam entwickelt werden.

In Österreich müssen die Bibliotheken Eigentum erwerben, da die Universitäten nach neuem Hochschulgesetz bilanzieren und es wichtig ist, in der Bilanz auch Vermögen verzeichnen zu können. Deshalb hat das österreichische Konsortium den Auftrag, nur Verträge abzuschließen, die den Erwerb von Inhalten enthalten. So konnten bisher kaum Verträge über Objekte abgeschlossen werden, die nur lizenziert werden können, ohne dass irgend eine Form von Archivrecht miterworben wird. Andererseits sind die miterworbenen Archivrechte unsicher. Ob die miterworbenen Daten, wenn sie ausgeliefert werden, später genutzt werden sollen, dann nutzbar sind, hängt von vielen Faktoren ab, die heute noch nicht überschaubar sind. – Ein Wesentliches Problem ist, ob die Bibliotheken eigene Systeme aufbauen können, ihnen zur Verfügung gestellte Inhalte selbst aufzubereiten und anzubieten.

Dr. Adalbert Kirchgaessner
Erwerbungsleiter
Bibliothek der Universität Konstanz
Universitätsstrasse 10, D-78457 Konstanz
Telefon: 07531-882848, Telefax: 07531-883082
e-mail: adalbert.kirchgaessner@uni-konstanz.de