

■ KONSORTIEN: HIMMEL ODER HÖLLE

Eine Diskussionsveranstaltung des Forum Zeitschriften auf der ODOK 2010 in Leoben

von Adalbert Kirchgäßner

Das Forum Zeitschriften wurde vor zehn Jahren gegründet, um die Marktpartner Bibliotheken, Agenturen und Verlage zusammenzuführen und eine Gesprächsplattform für die gemeinsamen Aufgaben und Probleme bei der Versorgung der Wissenschaft mit Zeitschriftenliteratur zu bieten. Diese Diskussion wird seitdem mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten intern sowie regelmäßig öffentlich auf den Bibliothekartagen in Deutschland und Österreich sowie auf der Buchmesse geführt. Dieses Jahr wurde auf der ODOK 2010, der gemeinsamen Veranstaltung der VÖB und der ÖGDI zur Diskussion gestellt, wie die Verlage die Entwicklung der Konsortien sehen, welche Vor- und Nachteile sie sehen, wenn Lizenzen für digitale Informationen mit Konsortien – Einkaufsgemeinschaften von Bibliotheken – statt mit einzelnen Bibliotheken verhandelt und abgeschlossen werden. Die Fragen stellte Frau Susanne Göttker, Dezernentin für Medienbearbeitung der UB Düsseldorf. Für die Verlagsseite antworteten Frau Martina Näkel vom Verlag deGruyter, Herr Peter Gemmel vom Thieme-Verlag und Herr Klaus Bahmann vom Springer-Verlag.

Erfahrungen der Verlage mit den Konsortien als Einkaufsgemeinschaften

Die Verlage sehen die Konsortien positiv, vor allem wenn sie verkaufsfördernd wirken und zu schnelleren Abschlüssen mit mehr Kunden führen. Dabei sehen die Verlage, dass die Bibliotheken heute Konsortialangebote erwarten, deren Konditionen besser sein müssen als bei Einzelabschlüssen, ebenso wie sie die Vermittlung und Dienstleistungen von den Konsortialstellen erwarten, die von den Verlagen ebenfalls positiv gesehen werden. Problematisch wird es, wenn die Bibliotheken bzw. die Verhandler der Konsortien unrealistische Rabattvorstellungen haben, da die Verlage nur in dem Umfang Rabatte geben, wie durch die Bündelung der Verhandlungen Kosteneinsparungen möglich sind.

Dabei sind die Abschlüsse der Verlage durch die Bildung der Konsortien zum Teil auch schwieriger geworden. Die Erwartung der Bibliotheken ist im Lauf der Jahre gestiegen, sie erwarten heute nicht nur Kostenvorteile, sondern zum Teil auch neue an die Veränderung der Medien, der Nutzung und

des Umfeldes auf die jeweiligen Produkte angepasste Kostenmodelle. Bei der Akquisition für neue Produkte können Konsortien hilfreich sein, wenn diese die Informationen für die Bibliotheken gezielt verteilen und die Nachfrage bündeln. Andererseits müssen die Konsortien die unterschiedlichen Wünsche und Anforderungen der Bibliotheken zusammenführen und in einen gemeinsamen Vertrag einbringen. Dies kann den Abschluss verzögern oder sogar verhindern. Ebenso kann es zu Verzögerungen führen, wenn einzelne Bibliotheken darauf spekulieren, dass durch ein Hinauszögern des Abschlusses günstigere Konditionen erreicht werden können.

Verbesserung der Konditionen als alleiniges Ziel von Konsortialabschlüssen ist aus Verlagssicht kein ausreichender Ansatz, da Konsortialstellen als vierter Spieler im Markt – zusätzlich zu Bibliotheken, Verlagen und Agenturen – für Bibliotheken und Verlage neue Möglichkeiten eröffnen. Im Gegenzug entwickeln die Konsortialstellen Eigeninteressen, da sie Erfolge vorweisen müssen, um ihre Existenzberechtigung nachzuweisen. Aus dem Dreieck der Marktteilnehmer ist ein Viereck geworden. Eine unbestrittene Leistung der Konsortien ist, dass durch die Konsortien die in den Bibliotheken bereitgestellten Inhalte deutlich angewachsen sind. Ein Problem gibt es, wenn die Konsortien die Agenturen ausschalten, indem sie direkt mit den Verlagen abschließen und die Abwicklung nicht mehr über Agenturen erfolgen kann. Hier werden die Bezugsstrukturen der Bibliotheken verändert, ohne dass die Bibliotheken oder die Agenturen dies verhindern können. Die Konsortien im deutschsprachigen Raum sind sehr unterschiedlich. Die differenzierten Strukturen führen zu sehr unterschiedlichen Formen der Zusammenarbeit. Und wenn über die Konsortialabschlüsse die Informationslandschaft aktiv gestaltet werden soll und die Konsortialstellen deshalb mit bindenden Vorgaben arbeiten, werden die Handlungsmöglichkeiten der Agenturen und Verlage eingeschränkt und die Verhandlungen können sehr schwierig werden.

Erfahrungen der Verlage mit den Händlern und Agenturen

Datenbanken werden ebenso wie elektronische Bücher im Gegensatz zu den gedruckten Medien nicht über die örtlichen Buchhändler vertrieben, während sich hier die Agenturen aktiv einbringen. Wenn Verlage die Agenturen als aktive Vertriebspartner nutzen, unterstützen sie dies, indem sie die Agenturmitarbeiter schulen, damit diese die Inhalte der Medien den Bibliotheken vermitteln können. Die Verlage beraten die Agenturen für den Datenbankvertrieb.

Allerdings geht die Zusammenarbeit mit Konsortien oftmals an den Agenturen vorbei, zumal es sich hier oftmals um längerfristige Verträge mit laufender Betreuung handelt, woran die örtlichen Buchhandlungen im allgemeinen nicht interessiert sind. Die örtlichen Buchhändler sind auf den Vertrieb gedruckter Werke spezialisiert. Bei diesem handelt es sich um Vorgänge, die meist mit Lieferung und Bezahlung abgeschlossen sind, während die Bereitstellung elektronischer Medien meist langfristige Prozesse erfordert. Für viele lokale Händler ist die Komplexität dieser Vorgänge zu schwierig zu handhaben.

Die Vorstellungen des Handels stammen zum Teil noch aus der Papierwelt. Die Fakturierung allein ist für eine eigenständige Rolle des Handels nicht ausreichend. Die Agenturen müssen zusätzliche Dienste anbieten, die für die Bibliotheken wie die Verlage nützlich und arbeitserleichternd sind.

Einige Verlage sind dezidiert agenturneutral, d.h. sie überlassen den Bibliotheken die freie Entscheidung über den Bezugsweg. Diese Verlage haben sich auch der Library Choice Initiative der Association of Subscription Agents & Intermediaries angeschlossen, die sich diese freie Wahl des Bezugsweges zum Ziel gesetzt hat.

Wie sehen die Verlage die weitere Entwicklung

Die deutschen Wissenschaftsakteure haben sich zum Ziel gesetzt, mit den Allianzlizenzen neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und zu erproben. Dabei sind u.a. wesentliche Bausteine:

- Alle mit dem jeweiligen Vertrag lizenzierten Veröffentlichungen können nach einer vertraglich vereinbarten Frist open access gestellt werden und stehen dann für alle Nutzer der beteiligten Einrichtungen künftig wie die Inhalte der Nationallizenzen zur Verfügung.
- Die Verträge sollen von den bisher gehaltenen Abonnements der Einzeltitel gelöst und auf eine neue Basis gestellt werden. Diese Basis kann für die verschiedenen Verträge unterschiedlich sein.

Die Verhandlungsführer haben sich an diese Vorgabe zu halten und somit werden den Verlagen Vertragsbedingungen vorgegeben, die nicht oder nur in engen Grenzen verhandelbar sind. Will der Verlag zum Abschluss kommen, muss er sich damit arrangieren, was mitunter sehr schwierig ist. Vorschläge der Verlage für alternative Regelungen werden dann weitgehend abgelehnt. Die Entscheidung der Verlage für das Angebot in der Form der Allianzlizenzen ist eine grundsätzliche Entscheidung, die neuen Modelle auszuprobieren. Die Entscheidung ist nicht wirtschaftlich moti-

viert und der Ausgang ist ungewiss. Der in diesen Verträgen geforderte freie Zugriff auf die im Vertrag lizenzierten Inhalte nach einem Jahr führte auch zu einer Verunsicherung der Verlage. Die Angebote der Verlage auf dieser Basis werden nun den Bibliotheken von den Verhandlungsführern vorgelegt, wobei die DFG für einen Teil der Allianzlizenzangebote Subventionen in Aussicht gestellt hat.

Für die Verlage ergab sich, dass bei den ersten Nationallizenzen, die von der DFG voll finanziert wurden und abgeschlossene Sammlungen umfassten, fast alle Bibliotheken diese Angebote annahmen. Auch an der zweiten Form der Nationallizenzen, bei der die DFG für die verhandelten Zeitschriftengesamtheiten die Zuschläge für den elektronischen Zugang bezahlte unter der Bedingung, dass die teilnehmenden Bibliotheken ihre Einzelabonnements nicht oder nur in sehr geringem Umfang abbestellen durften, haben sich die meisten Bibliotheken beteiligt. Bei der jetzt angebotenen Form der Allianzlizenz gibt es Angebote mit einer Teilsubventionierung, bei welchen der Zuschlag für den elektronischen Zugang künftig von der Bibliothek getragen werden muss. Zusammen mit der Umstellung weg von der Abonnementbasierung hat das für die einzelnen Bibliotheken sowie für ihre jeweiligen Zeitschriftenpakete sehr unterschiedliche Kostenfolgen. Die kurzfristige Kostenminderung der zweiten Form der Nationallizenz war aus Sicht der Verlage keine Strukturpolitik, sondern eine zeitlich befristete Subvention. Es bleibt jetzt abzuwarten, wie die Allianzlizenzen – vor allem die nicht subventionierten – von den Bibliotheken künftig angenommen werden.

Die neuen Allianzlizenzen sind ein massiver Eingriff in die gewachsene Konsortialstruktur. Diese Lizenzformen treten in Konkurrenz zu den bisher entwickelten Formen. Die Verlage würden es bedauern, wenn die gewachsene Konsortialstruktur dadurch beschädigt würde.

Die Sicht der Bibliotheken auf die Allianzlizenzen

Auch für die Bibliotheken sind diese Angebote schwierig. Sie waren nicht in die Verhandlungen eingebunden, allerdings waren sie über die mit den Allianzlizenzen verfolgten Absichten informiert. Jede Bibliothek muss nun durchrechnen, ob für sie die Weiterführung der Einzellizenzen mit zum Teil zusätzlichen Zugangskosten für die elektronischen Versionen günstiger ist als das Paketangebot der Allianzlizenz. Sie müssen ihr Interesse verbindlich bekunden ohne zu wissen, ob bei den subventionierten Angeboten die Subvention erfolgen wird, und wenn, in welcher konkreten Höhe. Dann

muss die Bibliothek abwarten, ob sich genügend Interessenten beim Verhandlungsführer melden, damit ein Abschluss zustande kommt.

In der darauf folgenden Diskussion wurde auch auf die Unterschiede zwischen der deutschen und der österreichischen Situation abgezielt:

Einerseits hat Österreich keine nationale Institution, die eine übergeordnete Finanzierung bietet. In der Folge hat Österreich auch keine flächendeckende Informationsversorgung. Soweit die in Deutschland durch die Nationallizenzen bereitgestellten Informationen von einzelnen Universitäten gekauft werden, müssen diese durchweg mehr bezahlen, als die DFG für eine einzelne Universitäten bezahlt hat. Andererseits ist in Österreich jedes Konsortium ein nationales Konsortium, da die Wissenschaftslandschaft nicht föderal gegliedert ist.

Die Konsortialstelle sehen sich nicht als zusätzliche Spieler in einem zum Viereck mutierten Dreieck, sondern als Mittelpunkt des Dreiecks, in dem alle Kommunikationslinien zusammenlaufen, wovon alle Beteiligten profitieren. Und ihr Ziel ist, eine Konsortialkultur zu entwickeln.

Bei den Allianzlizenzen sehen die Verlage zum Teil Kommunikationsprobleme zwischen den Verhandlern und den Bibliotheken, wenn die Verhandler im Gegensatz zu den bisherigen Akteuren – Verlagen und Agenturen – die Endkunden, die nicht immer die Universitätsbibliotheken sondern auch andere Bereiche der Universität sind, nicht erreichen. Auch sehen die Verlage bei den jetzt verhandelten Allianzlizenzen das Problem, dass die Bedingungen einseitig vorgegeben und zum Teil erst im Verlauf der Verhandlungen bekanntgegeben oder präzisiert wurden.

Die Agenturen sehen die Konsortien eher als Konkurrenz für die Agenturen, die diese verdrängen könnten. Wenn die Bibliotheken – unter Vermittlung der Konsortialstellen – direkt mit den Verlagen verhandeln, ist das ein Funktionsverlust für die Agenturen. Wenn die Agenturen keine neuen, für Bibliotheken und Verlage relevanten Dienste bieten, werden sie in diesem Bereich verdrängt. Die Konsortien befassen sich mit den Produkten von etwa 100 von insgesamt weltweit 60.000 Verlagen. Wenn die Agenturen verdrängt werden, wer beschafft den Bibliotheken dann die Inhalte und Zeitschriften der anderen 59.900 Verlage? Deshalb ist der Mehrwert der Agenturen darzustellen und die Rolle der Agenturen im Rahmen der Allianzlizenzen neu zu diskutieren.

Für das Forum Zeitschriften stellt sich die Frage, ob künftig die Konsortialstellen mehr in die Diskussionen des Forums Zeitschriften einzubeziehen sind.

Dr. Adalbert Kirchgäßner

Universitätsbibliothek Konstanz

E-Mail: Adalbert.Kirchgaessner@uni-konstanz.de