

DIE SCHWERELOSE ÖKONOMIE AUF DER SUCHE NACH IHREM GEWICHT: WISSEN- SCHAFTLICHE E-BOOKS IN DEN USA

Anke Trommershausen

1. Das E-Book und die Ökonomie des Zugangs

Die Digitalisierung verändert Studium und Forschung grundlegend. Bücher sind vor allem in der Lehre und als wichtige Ressource für die Forschung Basis der alltäglichen Arbeit von Professoren und Studierenden. So erfährt der Zugang zu dieser Wissensressource durch die Digitalisierung einen grundlegenden Wandel. Denn es sind zunehmend digitale Inhalte, die den wissenschaftlichen Alltag mitbestimmen und das Wissensangebot und den Zugang zu ihm verändern. Das E-Book ist Symbol und Sinnbild für den Wandel des Zugangs zu Wissen, der nicht mehr an einen Ort oder eine bestimmte Zeit (nämlich an die Bibliothek und ihre Öffnungszeiten) gebunden ist. Ein sich in digitale Bits und Bytes auflösendes Wissen wird damit fast *schwerelos* und ist dennoch auf der Suche nach seinem *ökonomischen Gewicht*, aber auch nach seiner Relevanz in Studium und Forschung. Der beschriebene und noch lange nicht abgeschlossene Wandel vollzieht sich eingebettet in spezifische Institutionen und Kontexte des Handelns sowie differenter und neuer Praktiken und ist charakterisiert durch neue Akteure.

Mit dem Begriff der *schwerelosen Ökonomie* beschreibt der Soziologe und Ökonom Jeremy Rifkin in seinem Buch »Access, das Verschwinden des Eigentums« ein immer schwereres, globales Wirtschaftssystem, in dem Eigentum an Bedeutung verliert. Vielmehr ist der Zugang entscheidend. Der Zugang, den es zu haben gilt, dreht sich um immaterielle Güter, die das zentrale Wesen einer – wie er sie benennt – *schwerelosen Ökonomie* ausmachen. Seine These lautet, dass der Markt als Grundlage neuzeitlichen Lebens sich in Auflösung befände, denn »Im kommenden Zeitalter treten Netzwerke an die Stelle der Märkte, und aus dem Streben nach Eigentum wird Streben nach Zugang, nach Zugriff auf das, was diese Netzwerke zu bieten haben.«¹ Damit sind auch Datenbanken und digitale Ressourcen für Studium und Forschung gemeint. Dieser Wandel stellt eine zentrale, wenn nicht die wichtigste wirtschaftliche Herausforderung für Verlage wie auch für wissenschaftliche Bibliotheken dar. »In der vernetzten Wirtschaft ist materielles wie geistiges Eigentum für Unternehmen etwas, auf das man zugreift [...].«² Das geistige Kapital wird dabei zur treibenden Kraft, der Zugang zu ihm werde zukünftig über reich und arm entscheiden, so wie einst Besitztümer. »Das neue Jahrhundert wird also von Geschäftsgrundlagen bestimmt, die völlig anders funktionieren als die der klassischen Marktwirtschaft. Netzwerke treten an die Stelle der Märkte, Verkäufer und Käufer werden zu Anbietern und Nutzern, und was bislang käuflich war, wird »zugänglich«. Zugang, Zugriff, »Access« sind die Schlüsselbegriffe des anbrechenden Zeitalters.«³

Diese Logik liegt auch dem Vertrieb von E-Books zugrunde. Oftmals werden keine physischen Bücher mehr auf dem Markt ausgetauscht, sondern Zugriffsrechte durch die Verlage vergeben. Funktionierende und ökonomisch effektive Geschäftsmodelle lassen allerdings noch auf sich warten, denn die *schwerelose Ökonomie* ist im Bereich der wissenschaftlichen E-Books – auch in den USA – noch auf der Suche nach ihrem Gewicht.

¹ Rifkin, Jeremy: Access, das Verschwinden des Eigentums. Warum wir weniger besitzen und mehr ausgeben werden. 3., erweiterte Aufl., übersetzt von Jürgen Neubauer, Frankfurt/Main 2007, S. 10.

² Ebd., S. 11.

³ Ebd., S. 11.

Der folgende Beitrag wird den Wandel des Vertriebs wissenschaftlicher E-Books aus den unterschiedlichen Akteurs-Perspektiven betrachten: der Anbieter/Aggregatoren, der Verlage und der wissenschaftlichen Bibliotheken. Jener Wandel wird ausschnitthaft für die USA beleuchtet und mit aktuellen Daten die heterogene und noch weitgehende vorherrschende *Schwereelosigkeit* dargestellt. Es lohnt sich der Blick auf den Nachbarn in Übersee, da er im Bereich der E-Belletristik und auch im Segment der E-Book-Reader eine Vorreiterrolle einnimmt sowie bei wissenschaftlichen E-Books innovative Modelle vorzuweisen hat, von denen die deutschen Akteure im Kontext wissenschaftlicher E-Books noch lernen können.

2. Der E-Book Markt in den USA

Der gesamte E-Book-Markt inklusive Belletristik beläuft sich in den USA für das Jahr 2010 auf 440 Mio. Dollar, das sind umgerechnet ca. 307 Mio. Euro. Insgesamt macht der E-Book-Absatz 8% des gesamten Buchmarktes der USA aus. Interessant ist, dass 2010 erstmals mehr E-Books als Taschenbücher verkauft wurden. Dies liegt auch an einem etwas heterogeneren Angebot von E-Books und E-Book-Readern im Vergleich zu Deutschland. Der Kindle, der Sony E-Book-Reader sowie das iPad bekommen in den USA durch den E-Book-Reader von Barnes & Nobles Konkurrenz. Das sogenannte Nook (Barnes & Nobel Book), das es seit Neuestem auch in Farbe gibt, macht einen nicht unerheblichen Marktanteil aus. Laut Goldman Sachs⁴ liegt der Marktanteil des Kindle bei 67%, gefolgt vom Nook mit 22%. Amazon.com generiert 58% aller E-Book-Verkäufe, gefolgt von Barnes & Noble mit 27%, Apple 9% (iBooks) und Borders mit 7%.

Der gesamte E-Book-Markt wird in den USA als sehr zukunftssträftig und wachstumsstark eingeschätzt, auch deshalb, weil große Tageszeitungen wie »USA Today« und die »New York Times« seit dem ersten Quartal 2011 E-Book-Verkäufe in ihre Bestsellerlisten aufnehmen. Das Geschäftsmodell von Amazon hat sich bis dato als das erfolgreichste herausgestellt, was auch daran liegen mag, dass die E-Books weit unter dem Preis für die Hardcopy-Bücher verkauft werden.⁵ Dabei beschäftigt auch in Amerika die E-Book-Verlage das Problem der Ausbreitung von Datenmissbrauch und unerlaubter Vervielfältigung⁶ sowie die Angst des Direktvertriebs zwischen Autor und E-Book Anbieter (z. B. Amazon).

In Deutschland liegt der Anteil der E-Books am Gesamtumsatz des Buchmarktes bei 0,5%,⁷ andere Quellen beziffern diesen sogar noch geringer. Vorausgesagt werden bei der derzeitigen Entwicklungstendenz ein Anteil am Gesamtumsatz bis 2015 zwischen 5% und 15%. Die Angaben zum E-Book-Markt beziehen sich dabei auf die Belletristik, deren Absatzvolumen noch klar vor wissenschaftlichen Büchern und auch Lehrbüchern liegt.

Während der gesamte E-Book-Markt hier wie auch in Übersee an Fahrt aufzunehmen scheint, stellt sich die Frage, wie es im Bereich wissenschaftlicher E-Books aussieht und hier speziell im Vertrieb dieser Bücher aus Verlagsperspektive sowie des »Zugriff-Ermöglichens« aus Bibliotheksperspektive.

⁴ Vgl. Weise, Tamara: Das große Rad drehen. In: Börsenblatt. 17/2011, S. 14–16, S. 15.

⁵ Vgl. AFP: Kunden verklagen Apple. Angebliche Preistreiberei bei E-Books. In: <http://www.n-tv.de/wirtschaft/Kunden-verklagen-Apple-article4044841.html>, 2011. Zugriff am: 18.08.2011.

⁶ Vgl. Jones, Philip: Digital Focus. The Global E-Book-Market. In: <http://www.thebookseller.com/feature/digital-focus-global-e-book-market.html>, 2011. Zugriff am: 20.08.2011.

⁷ Vgl. Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V., GfK Panel Services Deutschland: Umbruch auf dem Buchmarkt? Das E-Book in Deutschland. In: http://www.boersenverein.de/sixcms/media.php/976/14-03-E-Book-Studie_digital.568026.pdf, 2011. Zugriff am: 20.08.2011.

3. Akteure im Netzwerk der schwerelosen Ökonomie

»They [E-Books] won't go away this time; this time they're to stay. Between publishers, agents and librarians, we all have a lot to learn and a lot of changes to make.«⁸

⁸ Librarian at University of Illinois Urbana-Champaign. In: Renner, Rita A.: eBooks – Costs and Benefits to Academic and Research Libraries. In: Springer.com, <http://www.springer.com/cda/content/document/.../eBook+White+Paper.pdf>, 2011. Zugriff am: 22.08.2011, S. 3.

Dieses Zitat eines amerikanischen Bibliothekars der University of Illinois veranschaulicht sehr deutlich, dass alle beteiligten Akteure (Verlage, Aggregatoren und Zwischenhändler sowie Bibliothekare) in Bezug auf die neue Form des Zugangs zu Wissen über das E-Book noch lernen und ihr Handeln zukünftig anpassen müssen. Dies rekurriert auf den bereits angesprochenen Wandel, der stets im Kontext von Institutionen, Akteuren und unterschiedlichen Praktiken zu verorten und zu analysieren ist. Die wissenschaftlichen Bibliotheken (*academic libraries*) in den USA stehen dabei vor ähnlichen Herausforderungen wie in Deutschland. Zentral – wie das Zitat sehr gut dokumentiert – ist, dass noch längst nicht alle Probleme gelöst und noch längst nicht alle Beziehungen in diesem neuen Netzwerk – mit neuen Rollenzuweisungen und Selbstverständnissen – gelöst sind. In diesem Beitrag stehen vor allem die folgenden Akteure im Fokus: die Verlage, die Aggregatoren und die Bibliotheken. Die Nutzer werden zunächst nicht explizit betrachtet. Sie werden als Akteure nur dann relevant, wenn der Aspekt der Nutzung vor allem aus der Perspektive der Lehrenden Erwähnung findet.

3.1 Die Verlage

Beispielhaft können als große wissenschaftliche amerikanische Verlage, die zunehmend auch E-Books vertreiben, Springer, Elsevier, Wiley-Blackwell, Palgrave, Cambridge oder auch Duke University Press genannt werden. Der Anteil wissenschaftlicher E-Books am Gesamtumsatz von E-Books in den USA betrug 2008 0,5%, im Jahr 2009 mit 1,3% bereits mehr als doppelt so viel.⁹ Die wissenschaftlichen Verlage sind sich durchaus bewusst, dass die Zielgruppe der Akademiker und hier speziell der Wissenschaftler, Lehrenden und Studierenden eine attraktive Zielgruppe darstellt. Die wissenschaftliche Klientel wird als sehr technikaffin eingeschätzt. Sie wisse, wie sie neue Formate und Lesegeräte bediene und stelle damit auch jenseits des Vertriebs über die Bibliotheken aufgrund ihres überdurchschnittlichen Einkommens eine zahlungskräftige Zielgruppe dar. »Für den Wissenschaftler muss Information immer und überall zugänglich sein: Über 50% der Wissenschaftler verwenden und haben Zugang zu Online-Büchern, weil sie auf Grundlagenwissen sowie Methoden aufbauen, als auch interdisziplinär ihren Blickwinkel erweitern und mit anderen Kollegen zusammen arbeiten, und das 24/7 und überall – in der Bibliothek, zuhause, unterwegs, usw.«¹⁰

⁹ Vgl. Library Research Syndicate: Survey of Ebook Penetration and Use in U.S. Academic Libraries. In: Library Journal | School Library Journal. 11/2010. In: http://coo03264.cdn2.cloudfiles.rackspacecloud.com/Academic%20Library%20Ebook%20Report_2.pdf, Zugriff am: 18.08.2011, S. 8.

¹⁰ Angelika Lex (Elsevier). In: Bauer, Bruno: Zukunft der E-Books: Innovationen und Geschäftsmodelle von Verlagen für Medizinbibliotheken an Hochschulen: Je drei Fragen von Bruno Bauer an Klaus Bahmann (Springer), Peter Gemmel (Thieme) und Angelika Lex (Elsevier). In: <http://www.egms.de/static/de/journals/mbi/2010-10/mbi000192.shtml>, 2010. Zugriff am: 20.08.2011.

Zugang zu Online-Büchern und das Arbeiten zu jeder Zeit und an jedem Ort werden zu zentralen Kriterien beim *Zugang* und auch bei der Verteilung von Wissen. Doch die Verlage wissen auch, so Bahmann (Springer), dass

dieser noch nicht geborgene Schatz mit hohen Investitionen verbunden ist.¹¹ Die Entwicklungskosten sowie die Kosten für die Formatttransformation für unterschiedliche Ausgabemedien sind sehr hoch und Verlage prüfen immer noch, welches Modell sich für sie rechnen wird. Insgesamt kann jedoch festgehalten werden, dass auch in den USA die wissenschaftlichen Verlage die Rahmenbedingungen für die Nutzungslizenzen der wissenschaftlichen Bibliotheken vorgeben. Dabei lassen sich drei zentrale Modelle identifizieren, die den Vertrieb von wissenschaftlichen Büchern über *academic libraries* charakterisieren.¹²

¹¹ Vgl. Bauer, wie Anm. 10.

¹² Vgl. zu den folgenden Ausführungen Polanka, Sue: No Shelf Required: E-Books in Libraries. Chicago 2011.

- ▶ Subscription: Abonnements
- ▶ Ownership: Unbefristeter Erwerb (von Einzeltiteln)
- ▶ Pay-Per-View-Modell

Subscription: Abonnements

Diese E-Book-Pakete (oftmals themenzentriert) werden durch die Bibliotheken abonniert und beinhalten den gekauften Zugang zu einer großen Anzahl an E-Books für einen festgelegten Zeitraum. Oftmals setzen sich diese Abonnements aus Backlist-Titeln zusammen, also Titeln, von denen die Verlage wissen, dass sie sich auch im Print schon gut abverkauft haben. Die Verlage beklagen hier die eher geringen Gewinnmargen und sehen dieses Modell als eine mögliche Ergänzung zu ihrem eigentlichen Umsatz, jedoch noch nicht als eigenständiges Geschäftsmodell. Für Bibliotheken bietet dieses Modell relativ viele Buchtitel zu einem relativ günstigen Preis, die sie dann zu ihrem Bestand zählen können. Die Auswahl und die Vielfalt an Büchern steigt, während die Kosten pro Titel relativ gering sind (z. B. gegenüber dem Einzelerwerb von Titeln).¹³

Oftmals wählen die Verlage die Titel solcher Paket-Abonnements aus, Bibliotheken haben selten die Möglichkeit, Einfluss auf diese Zusammenstellungen zu nehmen. Dennoch ist es bei einigen amerikanischen Verlagen auch üblich, die Inhalte dieser Pakete während des Abonnement-Zeitraums neu zu verhandeln. Gerade hier ist es wichtig, dass wissenschaftliche Bibliotheken die Konditionen kennen. Unbeachtet dessen sind natürlich die jährlich wiederkehrenden Kosten dieser Abonnements in der Haushaltsplanung der Bibliotheken zu berücksichtigen. Neben den Backlist-Abonnements gibt es auch Pakete mit neuerem Content; besonders bekannt ist das Safari-Produkt von O'Reilly Media, die Handbücher im Bereich Computer vertreiben. Hier ist zwar der Preis pro Titel wesentlich höher, allerdings sind die Titel auch viel aktueller.

¹³ Noch relevanter erscheint jedoch die Frage nach den Kosten pro Nutzung. Denn nur, weil die Titel für einen relativ günstigen Preis abonniert werden, besteht keine Garantie, dass diese auch ausgeliehen werden. Oftmals entstehen durch diese umfangreichen Abonnements auch ‚Ausleih-Leihen‘ im Bestand.

Perpetual Ownership: Unbefristeter Erwerb (von Einzeltiteln)

Dieses Modell beinhaltet den dauerhaften Erwerb des Zugangs zu E-Books. Es ähnelt dadurch dem traditionellen Erwerbsmodell der Bibliotheken, die im Voraus oder über einen Zeitraum von zwei Jahren für einen fortwährenden Zugang zu spezifischem Content (pro Titel) bezahlen.

Die Kosten sind hier charakteristischerweise höher als für Print-Bücher; für den Erwerb von Einzeltiteln können die Kosten zwischen 20% und 100% höher als in der eigentlichen Liste aufgeführt ausfallen. Dies ist für Bibliotheken nicht immer attraktiv.

Pay-Per-View

Ein innovatives Modell, das sowohl in den USA als auch in Deutschland noch sehr am Anfang steht, ist das Pay-Per-View-Modell. Es wird von Verlagen, aber auch Aggregatoren (siehe Abschnitt 3.3) angeboten und ermöglicht kurzfristige Nutzungsmöglichkeiten.

Dieses Modell kann aus Perspektive der Verlage ein kosteneffizientes Vorgehen darstellen, allerdings müssen die Bibliotheken von den ständig anfallenden Gebühren überzeugt werden. Neben den festen Gebühren zahlt die Bibliothek dann nur das, was sie wiederum tatsächlich an ihre Nutzer ausleiht, d.h. für Titel, auf die tatsächlich zugegriffen wird. Dadurch ist eine indirekte Marktforschung mit abgedeckt, da die Nutzerpräferenzen einfach festgestellt werden können. So bietet dieses Modell z.B. der Aggregator EBL (Ebook Library Corporation) an und ermöglicht wissenschaftlichen Bibliotheken, Titel dauerhaft zu erwerben, sobald eine bestimmte Anzahl abgefragt wurden.¹⁴ Insgesamt ist dieses Modell noch in der Erprobung und steckt auch in den USA noch in den Kinderschuhen.

Für wissenschaftliche Verlage gilt es, in dem neuen digitalen Umfeld und dem neuen Netzwerk der Akteure Preismodelle zu entwickeln, die attraktiv für Bibliotheken sind, Inhalte vor Datenmissbrauch schützen und dabei auch noch Gewinne erzielen. Dies hat zur Folge, dass es für Bibliotheken ein breites Angebot an Preismodellen gibt, worunter auch für die USA noch kein Best Practice Beispiel ausgemacht werden kann.

3.2 Die Aggregatoren

Besonders wichtig im US-amerikanischen wissenschaftlichen Buchmarkt sind Aggregatoren. »Aggregators in the ebook market are companies which bring together the ebook content from different publishers and make it available, via specific hardware and software, to others, such as libraries.«¹⁵ Diese Dienstleister wie z.B. NetLibrary, Ebook Library Corporation (EBL), ebrary, Safari, Humanities E-Book, Gale and MyiLibrary bieten teilweise Titel von Partnerverlagen an, teilweise jedoch auch eigene verlegte Bücher (z.B. Gale). Elsevier bietet als Verlag seine eigenen Titel sowohl durch einen direkten Vertrag mit den Bibliotheken als auch über Aggregatoren an. Auch bei den Aggregatoren sind unterschiedliche – und bereits beschriebene Preismodelle – zu verzeichnen. Da es üblich ist, dass Bibliotheken ihre E-Books von unterschiedlichen Anbietern beziehen, gilt es aus ihrer Perspektive besonders aufmerksam zu sein, welche Lizenz- und Preismodelle sie bei den unterschiedlichen Anbietern wahrnehmen. Einen Überblick über die von den Aggregatoren angebotenen Preismodelle für wissenschaftliche Bibliotheken lassen sich wie folgt zusammenfassen.¹⁶

¹⁴ Ein interessantes Beispiel zur Erprobung des Pay-Per-View-Verfahrens stellt ein Pilotprojekt an der University of Texas dar. Im Jahre 2007/08 nutzte die Universität 300 000 Dollar, um an einem Pilotprojekt von EBL zum Pay-Per-View Verfahren teilzunehmen. Es bestand die Option, einen Titel dreimal aufzurufen, bevor er tatsächlich gekauft wurde. Dabei gingen 2/3 der 300.000 Dollar in Abrufe, die weniger als dreimal stattfanden, ein Drittel des Geldes wurde dann für den Kauf verwendet, also für jene Titel, die ein viertes Mal abgerufen wurden. Aus Perspektive der Verlage war hier interessant, dass die Titel in diesem Pilotprojekt von Verlagen stammen, deren identische Printtitel weniger als 3% im eigentlichen Printgeschäft ausmachen. Vgl. Polanka, wie Anm. 12.

¹⁵ Tedd, Lucy A.: Ebooks in academic libraries – an international overview. Wales (Whitepaper) 2005, S. 15f.

¹⁶ Vgl. in Anlehnung an Polanka, wie Anm. 12.

	Title-By-Title	Subject Packages	Pay-Per-View	Simultaneous Use	Download Files
Net Library	X		X		
ebrary	X	X		X	
EBL	X		X	X	X
Safari		X		X	X
MyiLibrary	X	X		X	
Gale	X			X	X
Humanities E-Book		X		X	

3.3 Die Bibliotheken

»Let's face it; the world is going mobile, and your patrons are going mobile.«¹⁷ Zu fragen ist nun, an welchem Punkt die wissenschaftlichen Bibliotheken in diesem digitalen Wandel stehen. Sind E-Books überhaupt schon ein Thema und wenn ja, über welche Modelle werden diese Bücher erworben und den Nutzern (*patrons*) zugänglich gemacht? Dass dieser Wandel unaufhaltsam ist, erkennen auch die Mobilfunkanbieter in den USA. Angebote wie der Kindle oder auch iBooks für das iPhone und das iPad machen dies mehr als deutlich. Höhere und schnellere Übertragungsraten machen den Buchkauf und das Buchlesen zu jeder Zeit und an jedem Ort möglich, auch das Ausleihen der Bücher und das Laden auf portable Endgeräte ist heute ein Muss für jede Bibliothek.¹⁸ Der Planungstrend in wissenschaftlichen Bibliotheken in den USA stellt sich hinsichtlich des Angebotes von E-Books wie folgt dar:¹⁹

¹⁷ Lindsay Notwell (Verizon Wireless). In: Hadro, Josh: Innovation Symposium: The Future Is Mobile. In: Library Journal. 07/01/2010, Vol. 135, Issue 12, S. 18.[^]

¹⁸ Vgl. dazu den Beitrag von R. Mumenthaler in diesem Band.

¹⁹ Die Daten basieren auf der Befragung von 364 wissenschaftlichen Bibliotheken in den USA; dabei zählen 44% der Bibliotheken zum graduate/professional Level, 44% zum undergraduate Level und 19% zu Community Colleges (Fachhochschulen oder Weiterbildungsinstitutionen) und 3% andere. Vgl. Library Research Syndicate, wie Anm. 9, S. 9.

We plan to offer E-Books...	
In the next 12 months	16%
1 to 2 years from now	32%
Longer than 2 years from now	5%
No plans to offer E-Books	47%

Die obige Darstellung bezieht sich lediglich auf 6% der befragten Bibliotheken, die noch keine E-Books anbieten. Die weiteren 94% bieten bereits E-Books an. Somit kann eine sehr hohe Penetration von E-Books in wissenschaftlichen Bibliotheken in den USA festgestellt werden.

Besonders interessant aus der Perspektive von Lehrenden sind die genannten Motive der Bibliotheken, E-Books in ihr Angebot mit aufzunehmen. 66% der Befragten gaben an, dass das wissenschaftliche Personal E-Books nachgefragt habe und dies der Grund für ihre Einführung gewesen sei

(siehe Abschnitt 4). Ein weiterer relevanter Grund für die wissenschaftlichen Bibliotheken, E-Books in ihr Programm mit aufzunehmen (62%), ist die Möglichkeit, über E-Books interessante Paketangebote zu einem guten Preis einkaufen zu können.

Um E-Books für ihre Nutzer anbieten zu können, stehen wissenschaftlichen Bibliotheken drei zentrale Erwerbs- bzw. damit korrespondierende Ausleihmöglichkeiten für ihre Nutzer zur Verfügung:

- ▶ Approval Plan
- ▶ Firm-Order
- ▶ Patron-Driven-Selection

Approval Plan

Der Approval Plan beschreibt im weitesten Sinne ein Dienstleistungsangebot für Bibliotheken in den USA, über das sie einfach und mit wenig Verwaltungsaufwand Bücher erwerben können. Die Aufgabe der Auswahl und des Erwerbs wird im Zuge eines Approval Plans in die Verantwortung des Lieferanten übertragen. Ein Approval Plan stellt somit eine Form des Outsourcings dar. Den ersten Approval Plan entwickelte der US-amerikanische Buchhändler Richard Abel im Jahr 1962. Seither haben sich Approval Plans besonders im Bibliothekswesen der USA etabliert.²⁰ »Whereas print titles arriving on approval would normally be put onto viewing shelves and await a final decision by a selector librarian, thereafter moving through a physical receiving process – though cataloging, to preservation/physical processing for marking and stamping, and finally onto a library shelf for patron discovery – e-books ‚arriving‘ on approval need extra and special attention for final acquisition decisions and activation.«²¹

Obwohl Verlage und auch Aggregatoren Bibliotheken über neue E-Books informieren, gibt es keine festen Listen oder Pläne für diese Approval Plans, die von Bibliotheken angenommen oder abgelehnt werden, vielmehr wird zu Beginn ein vereinbartes Profil festgelegt, anhand dessen der Zulieferer Bücher auswählt. D.h., Bücher werden zunächst einmal den Bibliotheken übermittelt, die diese dann bis zu einem bestimmten Prozentsatz auch ablehnen können. Bibliotheken können heute zunehmend den Print- und elektronischen Abnahmeplan für Monografien integrieren; sie können entweder beide Formate bestellen oder aber sich für ein Format eines Titels entscheiden. Um einen Approval Plan für E-Books wirklich vollkommen durchzusetzen, müssten jedoch in den Bibliotheken Arbeitsabläufe neu entwickelt werden, um die Abnahmen und Käufe von E-Books anzupassen. Die Kritikpunkte dieser Art des Outsourcings sind auf Seiten der Bibliotheken zahlreich. Nicht nur, dass hohe Erstinvestitionen für die Datenkompatibilität aufgebracht werden müssten, sondern auch, dass Bibliothekare ihre Hoheit über die Auswahl von Titeln an einen Dienstleister abgeben müssten.²² Insgesamt steckt der Approval Plan für digitale Inhalte noch in den Kinderschuhen.

²⁰ Vgl. Brauns, Angelika: Bestandsaufbau und Erwerbungspolitik in US-Amerikanischen Universitätsbibliotheken. In: Umlauf, Konrad (Hg.): Berliner Handreichungen zur Bibliotheks- und Informationswissenschaft. Heft 216, 2008, S. 11.

²¹ Polanka, wie Anm. 12.

²² Vgl. ebd.

Firm-Order

»For libraries, single-title e-book firm ordering is most efficiently accomplished through an e-book aggregator, though most publishers also offer the library the ability to direct order their e-books on a title-by-title basis. Most publishers also offer e-book packages, based on criteria such as subject or discipline, publication year, etc.«²³

²³ Ebd.

Der Firm-Order ist korrespondierend zum Title-By-Title oder auch dem Perpetual Ownership zu sehen (siehe Abschnitt 3.1). Bibliotheken erhalten somit die Möglichkeit, über Datenbanken einzelne Titel zu bestellen und zu erwerben, wobei dies auch für ausgewählte Pakete an Titeln praktiziert wird. Seit 2006 ist es allgemein üblich, Online-Bestellungen über Datenbanken vorzunehmen. Insgesamt gilt der Prozess der Festbestellung als recht einfach zu handhaben für Bibliotheken, wenn sie erst einmal die Lizenzgebühren mit dem E-Book-Anbieter ausgehandelt haben.

Patron-Driven-Selection

Diese personalisierte Form der Auswahl von Titeln durch die Nutzer selbst (unter Kopplung an das Bezahlmodell eines Pay-Per-View) ist bereits seit Beginn des neuen Millenniums möglich, gelangt jedoch erst jetzt zu immer größerer Beliebtheit. Es ist sicherlich eine der wesentlichen innovativen Unterschiede zwischen dem amerikanischen und deutschen System wissenschaftlicher Bibliotheken. Vor allem zahlreiche Aggregatoren bieten diese Möglichkeit an und Bibliotheken beginnen zu erkennen, dass dieses Modell viele Vorteile birgt. So stellt der Aggregator den Zugang zu allen E-Book-Titeln oder einer Auswahl an Titeln zur Verfügung und die Bibliothek lädt die damit verbundenen MARC-Daten in ihren Katalog. Der Nutzer findet den Zugang zu diesen Büchern über die bibliothekseigene Seite, die aber mit dem Aggregator verbunden ist; nach einer vorher vereinbarten Anzahl von Visits wird der Bibliothek der Titel in Rechnung gestellt und erhält ab dann das volle Zugriffsrecht auf den Titel. Die finanziellen Grenzen dieses Erwerbungsmodells setzt die Bibliothek vorab mit dem Aggregator fest, dies kann z. B. ein bestimmter Betrag für eine bestimmte Zeit sein.²⁴ Zentrale Vorteile dieses Modells sind die garantierte Nutzung jedes erworbenen Titels, ein automatisierter Erwerbungs-Workflow sowie *instant Access*. Als Nachteile können die eher geringe Anzahl von Erwerbungen, ein interner Widerstand der Bibliothekare, die Praktiken der Sammlungsentwicklung an den Nutzer abzugeben, und damit ein subjektiv wahrgenommener Verlust über die Gestaltung des eigenen Bibliotheksangebotes benannt werden.

²⁴ Vgl. Pilotprojekt der University of Texas. In: Ebd.

EBL bietet Pay-Per-View kombiniert mit dem Patron-Driven-Modell an, bei dem die Bibliothek eine begrenzte Gebühr pro Nutzerabruf zahlt, bis die vorher festgelegte Abrufzahl überschritten ist und die Bibliothek das Buch automatisch kauft. Dieses Verfahren klingt in Zeiten von Digitalisierung und dem *empowered customer* mehr als folgerichtig, birgt jedoch auch Nachteile. So variieren die Parameter dieser Gebühren sehr stark und sollten von den

Bibliotheken gut verhandelt werden. Eine nicht unberechtigte Angst der Bibliotheken besteht darin, dass sehr hohe Kosten entstehen, weil Nutzer beim Browsen mal jenes und mal dieses Buch öffnen. Und auch wie lange ein Buch angesehen werden darf (von Nutzern), bevor es durch die Bibliothek erworben wird, ist sehr unterschiedlich und sollte verhandelt werden. Einige Verlage bieten hier einen Gnadenzeitraum von fünf Minuten, um sicherzugehen, dass nicht fälschlicherweise ein Buch angeschafft wird, das dann doch niemand möchte. Und natürlich das Kriterium, wie oft ein E-Book genutzt bzw. ausgeliehen werden kann, nachdem es erworben wurde, ist ebenso Teil der Vertragsparameter.

Wichtig ist auch, ob es eine Zwischenstelle geben muss, die von einem Mitarbeiter besetzt wird, um den Kauf zu überprüfen, wie z.B. die Prüfung der gewünschten Anschaffung von Büchern durch einen Nutzer, die über 100 Dollar liegen.

All diese Parameter und Kosten gilt es, durch Bibliotheken eingängig zu prüfen und abzuwägen, ob das Patron-Driven-Modell sich auch rechnet.²⁵

Die unterschiedlichen Lizenzmodelle der wissenschaftlichen Bibliotheken in den USA lassen sich wie folgt zusammenfassen:²⁶

²⁵ Vgl. Polanka, wie Anm. 12.

²⁶ Vgl. Anm. 9, S. 11.

E-Book Usage License Model...	
Single E-Books Use at a time	20%
Unlimited Access/Simultaneous Use	20%
Both	59%
Other	1%

72% der Bibliotheken des *graduate* Level gaben an, beide Modelle (also Single Use und Simultaneous Use) anzubieten, auf der Ebene der Fachhochschulen bzw. Community Colleges waren es 32%, die angaben, das Unlimited- und Simultaneous-Modell anzubieten.

Die Ithaka Studie von 2010²⁷ unter den Bibliothekaren ergab, dass die einmaligen Ausleihmodelle für E-Books mit unbefristetem Zugang immer noch die bei Weitem bevorzugten Modelle darstellen. Das Pay-Per-View Modell, d. h. also das Patron-Driven-Modell, ist noch sehr selten.

Dennoch bietet der Blick in die USA Innovationsideen und Wandlungsmöglichkeiten auch für deutsche wissenschaftliche Bibliotheken. Aus Perspektive einer Lehrenden zeigt sich dies vor allem an dem Selbstverständnis der wissenschaftlichen Bibliotheken gegenüber ihren Nutzern, also Dozenten und Studierenden. Dies ist stark dienstleistungsorientiert und verweist auf den neuen Charakter einer *schwerelosen Ökonomie* des Zugangs und des Zugriffs auf Wissen. Somit stehen für zahlreiche Bibliotheken ihre ›Kunden‹ im Vordergrund.

²⁷ Vgl. Long, Matthew P.; Schonfeld, Roger C.: Ithaka S+R Library Survey 2010: Insights from U.S. Academic Library Directors. In: <http://www.ithaka.org/ithaka-s-r/research/ithaka-s-r-library-survey-2010/insights-from-us-academic-library-directors.pdf>, 2010. Zugriff am: 20.08.2011.

4. Das Selbstverständnis der Academic Libraries in den USA

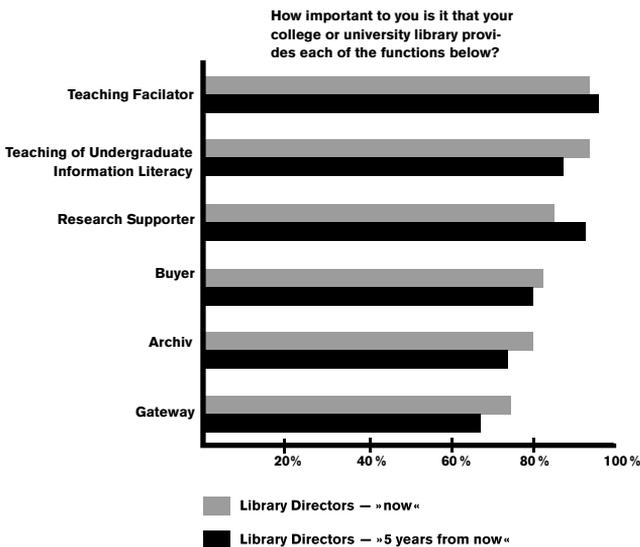
»I think the biggest most important battle in the library industry for this next decade isn't social media, or what we do on our library websites – it's how we access and distribute econtent to our patrons.«²⁸

²⁸ David Lee King, Librarian. In: Hane, Paula J.: Ebooks and Libraries – Time for Library Renewal. In: Information Today. 03/2011, Vol. 28, Issue 3, S. 8.

Obwohl hier kein Bibliothekar einer wissenschaftlichen Bibliothek zitiert wird, ist es deutlich, dass der Nutzer – ähnlich wie bei den Mobilfunkanbietern – im Fokus der Angebotsorientierung der E-Books steht. Dies belegen auch Ergebnisse des Ithaka S+R Library Survey 2010: Insights from U.S. Academic Library Directors. Die Studie wurde im Herbst 2010 in den USA durchgeführt. Insgesamt nahmen 267 leitende Bibliotheksangestellte teil, die an Colleges mit Studiengängen von vier Jahren und Universitäten beschäftigt waren. Diese Studie befragte jedoch keine Community Colleges. Dabei gaben nur 35% der befragten Bibliotheksdirektoren an, dass sie einen gut definierten strategischen Plan besitzen, um den sich wandelnden Nutzerbedürfnissen und Suchverhalten zu begegnen. Besonders eindeutig für das dienstleistungsorientierte Selbstverständnis ist, dass die Bibliotheken ihre wichtigste Rolle darin sehen, als Informationszentrum für untergraduierte Studierende und als Zuarbeiter von Dozenten zu fungieren (90% der Befragten). Diesem Selbstverständnis folgten die unterstützende Rolle für die Forschung, die Funktion des Archivars und die Rolle als Bereitstellers von Informationskanälen und Informationsmöglichkeiten.²⁹

²⁹ Wie Anm. 27, S. 13.

Während sich das Selbstverständnis der wissenschaftlichen Bibliotheken wandelt und das E-Book (wenn auch langsam) Einzug in den wissenschaftlichen Alltag hält, sind die Beziehungen der beteiligten Akteure einer Zugangs-Ökonomie noch lange nicht gelöst. Vielmehr herrscht zwischen Verlagen und Bibliotheken ein recht spannungsreiches Verhältnis, da die Verlage weder gut arbeitende Erlösmodelle präsentieren können, noch Bibliotheken



Erfahrungswerte oder gar den nötigen Mut vorweisen, sich auf neue Möglichkeiten und neue Rollen sowie Handlungsoptionen einzulassen.

5. Beziehungsprobleme der beteiligten Akteure

»This isn't a business model problem, it's a problem of lack of imagination, lack of unity among different publishers, and lack of agreement about technical specifications.«³⁰

³⁰ Barbara Fister, Librarian. In: Hadro, Anm. 17, S. 18.

Diese Gründe, so impliziert das Zitat, werden oft nur vorgeschoben und es mangelt nicht selten an der notwendigen Vorstellungskraft, dass sich das Netzwerk der Akteure und ihre Handlungsoptionen zum Besseren (für alle) wandeln könnten. So erscheint technisch bereits vieles möglich zu sein, jedoch seitens der Bibliotheken zu wenig serviceorientiert angeboten bzw. umgesetzt zu werden. Die Kritik richtet sich oftmals an die Themen- und Pakethoheit der Verlage und Aggregatoren, die die Bibliothekare in ein enges Korsett zwingen. Dies führe weiterhin zu frustrierten Nutzern, die – jenseits des Patron-Driven-Modells – eben nicht jene E-Book-Titel in ihrer Bibliothek fänden, die sie nachfragten. »Libraries have few options, and patrons are frustrated.«³¹ Es besteht also Verhandlungs- und Redebedarf zwischen den Akteuren, um der sich anbahnenden Zugangs- und Wissensökonomie auch Gewicht zu verleihen. Um zwischen den unterschiedlichen Erwartungen und Zielsetzungen zu vermitteln, wurde im Bereich der öffentlichen Büchereien eine Initiative gegründet, die sich genau mit jenen »Beziehungsproblemen« der Akteure befasst und versucht, Lösungen zu finden. Die Library Renewal.org versucht, die unterschiedlichen Akteure an einen Tisch zu bringen, Interessensausgleiche und natürlich gut funktionierende Geschäfts- und Servicemodelle hervorzubringen. Ziel ist es, die Bibliotheken für das digitale Zeitalter fit zu machen, ohne dass sie dabei ihre zentrale gesellschaftliche Rolle in den Gemeinden ebenso wie in der Wissenschaft aufgeben müssen.

³¹ Wie Anm. 28.

6. Fazit

»I think virtual books will be used more, either by virtue of accident or intentionally, than books on a shelf. Lots of times, books are purchased and put on a shelf but no one checks them out.«³²

³² John Ingram, Librarian. In: Renner, wie Anm. 8, S. 3.

Abschließend wird deutlich, dass die beteiligten Akteure, die den Zugang zu wissenschaftlichen E-Content in den USA sicherstellen, vor ähnlichen Problemen in ihrem Akteursnetzwerk stehen wie die beteiligten Player in Deutschland. Dennoch zeigen sich die USA insgesamt serviceorientierter, innovationsfreudiger und sicherlich auch kundenorientierter. Dies mag auch an der oftmals sehr guten finanziellen Ausstattung der Bibliotheken an den privaten Universitäten des Landes liegen.

Größeres Angebot vs. ›Paketleihen‹

Durch E-Books können Verlage kosteneffiziente und große Pakete für Bibliotheken anbieten. So können die Bibliotheken über diese Pakete ihr Angebot ausweiten (Anzahl der Titel). Alle befragten Bibliotheken der Springer-Studie aus dem Jahr 2007³³ gaben an, dass sie durch E-Books das Potenzial sehen, für eine bessere Verfügbarkeit und auch ein breiter gefächertes Angebot sorgen zu können, so wie es mit den elektronischen Zeitschriften der Fall war. Gleichzeitig besteht jedoch auch die Gefahr der ›Karteileihen‹, eben jener Bücher, die nie ausgeliehen werden.

³³ Ebd., S. 3.

Ausbau der Nutzung vs. Digital Divide

Wenn davon ausgegangen wird, dass jedes Buch mehrmals ausgeliehen werden kann zur selben Zeit, so ist für die befragten Bibliothekare³⁴ eine viel höhere Nutzung von Büchern einer der Hauptfaktoren, E-Books anzuschaffen, vor allem an Universitäten, bei denen der Campus weitläufig und die Institute weit verstreut sind. Ein weiterer Vorteil von E-Books, so Ergebnis der Umfrage, sei, dass die Wahrscheinlichkeit, dass ein Buch ausgeliehen werde, steige. Der 24/7 Zugriff sei ein weiterer Nutzungstreiber, vor allem für Bibliotheken mit eingeschränkten Öffnungszeiten.

³⁴ Ebd., S. 3.

Dennoch gäbe es auch immer noch Nutzer, die den Print-Titel bevorzugen. E-Books empfinden sie als ungewohnt und fordern von der Bibliothek unbedingt auch die Print-Ausgabe ein. Wenn E-Books angeschafft werden, sind diese Nutzer uninteressiert und nicht bereit, sich mit der neuen Technik und dem digitalen Format auseinanderzusetzen. Auch innerhalb der Bibliotheken stoßen technische Neuerungen, neue Bestell- und Erwerbungsmöglichkeiten oftmals auf Widerstand bei den Mitarbeitern. Neue Kompetenzen müssen erlernt, alte Aufgaben abgegeben oder adaptiert werden, während das E-Book positiv auf die Nutzung wirken kann. So gibt es viele technische und in Bezug auf die Medienkompetenz zu überbrückende Hürden.

Kosteneinsparungen vs. hohe Erstinvestitionen

Durch die Automatisierung und Digitalisierung von Arbeitsabläufen in den Bibliotheken käme es zu Kosteneinsparungen im Bereich des Personals. Die schwerelosen Bücher verlangten nach weniger Arbeitsprozessen und Pflege (Reparaturen, Verlust, Diebstahl) als ihre physischen Entsprechungen. Dabei bleiben jedoch die Fortbildungsmaßnahmen und Schulungen der Mitarbeiter für die neuen digitalen Datenbanksysteme außer Acht. Auch die hohen Erstinvestitionen und Umstellungen auf neue Bestell- und Erwerbsmodelle (z.B. Approval Plan) werden hier nicht berücksichtigt. Einerseits – ist das E-Book richtig in der Bibliothek angekommen – birgt es zahlreiche Einsparungsmöglichkeiten, andererseits stehen wir »noch ganz am Anfang«³⁵, d.h., die hohen Erstinvestitionen lassen viele Verlage und Bibliotheken vor der umfassenden Einführung des E-Books noch zurückschrecken.

³⁵ Vgl. dazu den Beitrag von Wulf D. v. Lucius in diesem Band.

Rolle der Bibliothekare vs. Patron-Driven-Selection

Gerade das Modell des Pay-Per-View und der Patron-Driven-Selection bietet neue Möglichkeiten, Nutzer- und Präferenzstatistiken zu erstellen. Der *empowered customer* entscheidet selbst und ruft spezifische Titel auf, die er gerne lesen möchte bzw. die er für seine Forschungs- und wissenschaftliche Arbeit benötigt. Somit wandert die Macht der Auswahl von Seiten der Bibliothekare auf die Seite der Nutzer. Dies ist aus betriebswirtschaftlicher Perspektive sicherlich wünschenswert und in Zeiten des Web 2.0 und des Consumers mehr als folgerichtig. Die traditionelle Rolle der Bibliothekare wird dadurch jedoch stark beschnitten, ihre Kompetenz und Erfahrung infrage gestellt oder nicht mehr gewünscht. Dieser Punkt muss sicherlich weiterhin kritisch diskutiert werden und erhält in der Institution der wissenschaftlichen Bibliothek eine hohe kulturelle Relevanz. Es zeigt sich, dass die wissenschaftlichen Bibliotheken in den USA mit dem Patron-Driven-Model oder auch dem Approval Plan innovative Instrumente des Erwerbs von Büchern einsetzen, die durch die zunehmende Digitalisierung von wissenschaftlichem Content sicherlich auch in deutschen Universitätsbibliotheken nach und nach Einzug halten werden. Insgesamt ist jedoch deutlich geworden, dass die beteiligten Institutionen, Akteure und Praktiken gerade erst beginnen, sich zu wandeln. Sie alle scheinen noch auf der Suche nach dem *Gewicht* und damit nach der je spezifischen Relevanz sowie ihrer je spezifischen Rolle im Kontext der E-Books in Studium und Forschung zu sein.

