

Der Zeitschriftenmarkt aus der Sicht der Verleger

Monika Moravetz-Kuhlmann

Am 9. und 10. Oktober führte die Expertengruppe Erwerbung des DBV am Rande der Frankfurter Buchmesse mit einigen Vertretern großer wissenschaftlicher Zeitschriftenverlage Gespräche über die zur Zeit zu beobachtenden Tendenzen im wissenschaftlichen Publikationswesen. Die wichtigsten Erkenntnisse aus diesen Gesprächen sollen im Folgenden kurz zusammengefasst werden:

Marktsicht

Die meisten Verlage halten das Wachstumspotential auf dem deutschen Markt bereits weitgehend für ausgeschöpft und betonen, dass die Marktdurchdringung in anderen Ländern wesentlich besser sei als in Deutschland. Die großen Wachstumsmärkte liegen derzeit in den USA und in Asien.

Auch was die Entwicklung des Mediums Zeitschrift betrifft, sind sich die Verlagsvertreter darin einig, dass es zwar zu einer weiteren Verschiebung der Marktanteile von Print-Zeitschriften zu elektronischen Zeitschriften kommen wird – erwartet wird bis 2005 eine Relation von 30% zu 70% – mit einer raschen Durchsetzbarkeit der E-only-Version, welche die Verlage anstreben, ist jedoch in Europa allenfalls mittelfristig und auf den Absatzmärkten außerhalb Europas und der USA nur langfristig zu rechnen.

In den Initiativen verschiedener Wissenschaftssektoren, die mit alternativen Publikationsformen wie „Open Archives“ (Preprint-Server) und Universitätsverlagen auf den Markt drängen, sehen die kommerziellen wissenschaftlichen Verlage derzeit mehrheitlich keine Konkurrenz oder Bedrohung sondern vielmehr eine Belebung und Ergänzung des Publikationswesens.

Demgegenüber wird jedoch das neue Urheberrechtsgesetz von den meisten Verlegern äußerst kritisch beurteilt, weshalb auf Initiative der Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger (AWV) sowie von Bibliotheksverbänden eine Empfehlung für den Umgang mit dem neuen Urheberrecht erarbeitet wird. Insbesondere die Regelung zum Kopier- und Scan-Verfahren (§ 52a UrHRG) und damit zusammenhängend die Aktivitäten von Subito werden als illegaler Handel betrachtet. (Die Bibliotheken sehen dies anders) Die Verlage haben Subito eine einstweilige Verfügung zur Untersagung der Lieferung ins Ausland angedroht. Deshalb hat Subito derzeit den Versand ins Ausland eingestellt. Einige Verlage streben hier eine Einigung mit Subito an: Sie wollen Subito anbieten, die Artikel elektronisch – mit allen Verlinkungen und mit voller Funktionalität – bei den Verlagen zu beziehen und dann mit einem Aufschlag an die Kunden weiterzuverkaufen. Einige Verlage wollen Subito als Zugangssystem zu ihren eigenen Diensten nutzen.

Produkt- und Preispolitik

Die großen Zeitschriftenverlage sind sich in ihrer Produktpolitik weitgehend darin einig, dass auch in Zukunft die klassische Zeitschriften-Titelstruktur beibehalten wird, da sie die bestmögliche Qualitätskontrolle für die Publikationen gewährleistet und nicht zuletzt auch Garant für das Abonnementwesen ist. Diskussionen über eine Abkehr von der Titelstruktur und eine Hinwendung zur Einzelartikelvermarktung werden in den meisten großen Verlagshäusern bisher eher zurückhaltend geführt.

Die Verleger betonen in diesem Zusammenhang, dass viele Zeitschriften in hauseigenen Redaktionen erstellt werden und die eingereichten Manuskripte stets von mehreren Gutachtern geprüft werden; dabei ist die Abweisungsrate in der Regel sehr hoch (je nach Verlagshaus zwischen 80% und 90%).

Bei einem verhältnismäßig hohen Prozentsatz (je nach Verlag zwischen 30% und bis zu 90%) handelt es sich um Zeitschriften, die von wissenschaftlichen Gesellschaften getragen werden – ein Umstand, der vielseitige Konsequenzen für die Produkt- und Preispolitik impliziert: Den Gesellschaften müssen beim Verlag Mitspracherechte bei der Festlegung des Mengengerüsts, bei der Preisgestaltung sowie bei der Einbindung von Zeitschriften in die Konsortiallisten eingeräumt werden. Dadurch tragen die Gesellschaften selbst auch wesentlich zu der Kostenspirale auf dem Zeitschriftenmarkt bei: Zum einen beanspruchen die wissenschaftlichen Gesellschaften teilweise bis zu 85% der Zeitschriftenerlöse zur Finanzierung ihrer Organisation – und kündigen nicht selten die Verträge mit Verlagen, wenn ihnen der Erlösanteil zu gering erscheint, wodurch sie die Unterbietungspraktiken der Verlage untereinander intensivieren –, zum andern müssen die Verlage den Gesellschaftsmitgliedern die Gesellschaftszeitschriften vergünstigt oder sogar kostenfrei abgeben, während die Institutionspreise teilweise ein Vielfaches der Individualpreise für Mitglieder sind. Insgesamt werden die Umsätze der großen wissenschaftlichen Verlage im Wesentlichen von den Zeitschriften getragen; einen deutlich geringeren Umsatzanteil stellt in der Regel das Buchgeschäft dar – hier handelt es sich mitunter um ein Subventionsprogramm. Der Rest der Umsätze wird aus Anzeigen und aus Ergänzungsgeschäften erbracht. Einen immer noch eher geringen Anteil am Gesamtumsatz stellt nach wie vor der Einzelartikelverkauf dar: Die Preise variieren hierbei zwischen 25 \$ (für Subskribenten) und bis zu 30 \$; in der Regel ist die Bezahlung dieser pay-per-view-Artikel nach wie vor nur über Kreditkarte möglich – soweit die Verlage dies anbieten.

Ein grundlegender Wandel zeichnet sich bei der Konsortialpolitik ab: Zwar betonen die meisten Verlage, dass sie insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz noch eine Zukunft für Konsortien sehen, fügen jedoch einschränkend hinzu, dass dafür deutlich veränderte Rahmenbedingungen geschaffen werden müssen. Die bisher dominierenden Modelle dienten in erster Linie der Markteinführung und enthielten

deswegen im Rahmen von pauschal bezogenen Verlagspaketen „Cross Access“ meist ohne Aufpreis, wobei die Nutzung der Titel außerhalb der „coretitles“ in einigen Fällen sehr hoch war (bis zu 50% Mehrnutzung). Nunmehr wird aber auch auf Kundenseite der Wunsch nach Flexibilisierung immer lauter. Je weiter man sich vom Gesamtpaket entfernt und der Einzeltitelauswahl oder gar bilateralen Verträgen nähert und je differenzierter dadurch die Preismodelle werden, umso höher wird auch der Kostenanstieg ausfallen. Dabei wollen die Verlage für die Preismodelle möglichst weiterhin an der Grundlizenz auf der Basis der abonnierten Printzeitschriften festhalten und lediglich für eine darüber hinaus von den Konsorten vereinbarte Titelmenge, die nur elektronisch bezogen wird, FTE-abhängige Preise berechnen. Damit bleiben Abbestellungen im Printbereich weiterhin unmöglich.

Archivierung

Die großen Zeitschriftenverlage sehen sich im Hinblick auf die Langzeitarchivierung der elektronischen Zeitschriften ihren Abonnenten gegenüber insofern in der Pflicht, als sie den Zugriff auf einmal bezahlte Inhalte garantieren möchten. Deswegen bemühen sie sich darum, die Zeitschriften auf eigenen Servern zu archivieren und möglichst auch Backfiles von bereits länger laufenden Zeitschriften online zur Verfügung zu stellen. Problematisch gestaltet sich die Langzeitarchivierung bei Verlagswechseln der – meist gesellschaftsabhängigen – Zeitschriften; hier versuchen die Verlage, auch den Zugriff auf die zurückliegenden Jahrgänge sicherzustellen. Einige Verlage beteiligen sich bereits an der freiwilligen Ablieferung von elektronischen Publikationen an die DDB, wobei deren Nutzung ausschließlich lokal über die DDB möglich ist.

Nutzungsstatistiken

Alle großen Verlage erklärten ihre Bereitschaft, sich dem „Code of Practice“ des Projekts Counter (**C**ounting **O**nline **U**sage of **N**etworked **E**lectronic **R**esources), welcher eine verbindliche Richtlinie für die Erfassung und Präsentation von Nutzungsstatistiken elektronischer Medien anstrebt, anzuschließen; einige der Verlage gehören zu den Gründungsmitgliedern dieser Initiative.