

Der Publikationsmarkt aus der Sicht der kleinen und mittelständischen wissenschaftlichen deutschen Verleger

Monika Moravetz-Kuhlmann, Manuela B. Queitsch

Zur Frankfurter Buchmesse (6. und 7. Oktober 2004) führte die Expertengruppe Erwerbung und Bestandsentwicklung des DBV mit einigen Vertretern mittelständischer wissenschaftlicher Verlage in Deutschland Gespräche über die aktuellen Tendenzen im wissenschaftlichen Publikationswesen.

Besonders interessiert waren die Mitglieder der Expertengruppe Erwerbung daran, wie die deutschen Verlagsvertreter den von bibliothekarischer Seite mit zunehmender Besorgnis beobachteten Verdrängungswettbewerb im Zeitschriftenverlagswesen und die damit verbundenen enormen jährlichen Preissteigerungsraten beurteilen. Als Folge dieser Preispolitik der (STM)-Zeitschriftengiganten können die Bibliotheken als wichtigste Kunden der Verlage mit den ihnen verfügbaren Erwerbungsmitteln – in den letzten Jahren wurde diese Situation durch die Sparmaßnahmen der öffentlichen Haushalte weiter verschärft – immer weniger beschaffen. Dabei gehen die Erwerbungs einschränkungen bei den Bibliotheksmaterialien insbesondere zu Lasten der Monographien, beim Fächerspektrum zu Lasten der Geisteswissenschaften und auf der Verlagsseite zu Lasten der mittleren und kleineren Verlage.

Die Bibliotheken sehen sich daher aufgefordert, sich verstärkt in die Diskussion um die Wertschöpfungskette des wissenschaftlichen Publizierens mit einzubringen und ggf. auch alternative Publikationsmodelle zu unterstützen.

Die wichtigsten Erkenntnisse aus den sehr anregenden Gesprächen mit den Verlagsvertretern sollen im Folgenden kurz zusammengefasst werden.

Marktsicht

Die meisten Verlage halten das Wachstumspotential auf dem deutschen Markt nicht nur für ausgeschöpft, sie fühlen sich sogar durch unterschiedliche Faktoren mehr oder minder stark bedroht.

Zwar sehen sich die kleineren und mittleren wissenschaftlichen Verlage in Deutschland von den internationalen Großverlagen tatsächlich etwas an den Rand gedrängt, beklagen in diesem Kontext jedoch viel stärker das ausbleibende Korrektiv durch die Käufer der wissenschaftlichen Literatur, die ihrer Einschätzung nach durch ein stärkeres Abwägen von Preis und Qualität durchaus zu einem Ausgleich beitragen könnten.

Als eine derzeit viel ernsthaftere Bedrohung empfinden die mittelständischen

Verleger das neue Urheberrechtsgesetz – insbesondere die Regelung zum Kopier- und Scan-Verfahren (§ 52a UrHRG) – und damit zusammenhängend die Dokumentlieferung über Subito. Die Verlagsvertreter appellieren daher eindringlich an die Bibliotheken, sich gemeinsam für „Fair share“ einzusetzen, damit ehrliche Erträge über differenzierte Lizenzierungsmodelle erreicht werden können; Zwangslizenzen oder eine pauschalierte Abfindung über die VG Wort werden hier als nicht ausreichend erachtet. Mit Blick auf eine mögliche Gefährdung des Wissenschaftsstandortes Deutschlands warnen die Verlagsvertreter nachdrücklich vor weiteren deutschen Alleingängen in diesem Bereich.

Während einige Verlagsvertreter in den auf den Markt drängenden alternativen Publikationsformen wie Open Access Initiativen oder Universitätsverlagen vorerst keine Bedrohung, sondern vielmehr eine weitere Facette im fairen Wettbewerbsgeschehen sehen, beurteilen andere Verlage diese Entwicklung ausgesprochen kritisch und sehen darin eine ernsthafte Gefährdung des durch Nachfrage gesteuerten Wissensvermittlungsbetriebs. Diese Verlagsvertreter stellen dabei zum einen die Möglichkeiten der Qualitätssicherung und -kontrolle bei den peer-review-Verfahren dieser neuen Publikationsmodelle in Frage, zum andern befürchten sie durch das Entstehen neuer Kosten, die nur über Autorenbeteiligung oder durch gezielte Subventionen seitens der öffentlichen Hand bzw. der wissenschaftlichen Gesellschaften getragen werden können, ihre Konkurrenzfähigkeit einzubüßen. Dabei gehen die Verlage z.T. durchaus kritisch mit dem bestehenden Publikationssystem in den Naturwissenschaften ins Gericht, welches eine immense Publikationsflut ausgelöst hat, die weniger der Verbreitung von wissenschaftlichen Erkenntnissen dient, als vielmehr der Verbesserung der Karriere-Chancen der Autoren. Gleichsam halten sie jedoch die Durchsetzung autorenfinanzierter Publikationsmodelle in den wenigsten Fachdisziplinen für durchsetzbar – insbesondere in den Geisteswissenschaften, in denen die gedruckte Publikation im Rahmen des Programms eines renommierten Verlags ein Qualitätssiegel ist, wird diese Publikationsidee für nicht tragbar erachtet.

Mit einigem Unverständnis begegnen die Verlagsvertreter deswegen der Unterstützung der Open Access-Initiativen durch die Bibliotheken. Die Expertengruppe versuchte im Gespräch deutlich zu machen, dass die Bibliotheken durch die Unterstützung dieser Initiativen zum einen versucht, auf die überzogene Preispolitik der großen (STM-)Zeitschriftenverlage aufmerksam zu machen, und zum andern damit an die wissenschaftlichen Autoren selbst appellieren möchte, die diese Preispolitik insofern unterstützen, als sie der Ermittlung bibliometrischer Daten für das organisierte Begutachtungssystem (Impact-Faktor) jenen hohen Stellenwert beimessen, der dazu beiträgt, dass diese überzogenen Preise letztendlich durchgesetzt werden können.

Produktpolitik

Die wissenschaftlichen Verlage in Deutschland sind sich in ihrer Produktpolitik weitgehend darin einig, dass auch in Zukunft die klassische Zeitschriften-Titelstruktur beibehalten werde, da sie die bestmögliche Qualitätskontrolle für die Publikationen gewährleiste und nicht zuletzt auch Garant für das Abonnementwesen und die damit einhergehende Möglichkeit der Mischkalkulation sei. Diskussionen über eine Abkehr von der Titelstruktur und eine Hinwendung zur Einzelartikelvermarktung werden bisher in den wenigsten deutschen Verlagshäusern geführt, weil die Verleger mehrheitlich der Meinung sind, dass die geisteswissenschaftlichen Endabnehmer nicht bereit wären, die dann erforderlichen hohen Gebühren für einzelne Artikel zu bezahlen.

Freien parallelen Netzzugang zu den in verlagseigenen Zeitschriften erschienenen Artikeln – nach dem Beispiel von Open Choice (Springer) – oder die Aufnahme von Zeitschriftenartikeln in so genannte Aggregator-Datenbanken¹ bieten auch einige deutsche wissenschaftliche Verlage bereits an, wenngleich auch meist erst nach einem Zeitabstand von ein bis zwei Jahren.

Die Monographienproduktion ist nach Einschätzung der wissenschaftlichen Verleger eher rückläufig, wobei auch hierfür insbesondere die immense Bedeutung des Impact-Faktors in der Forschungsbewertung und damit die verstärkte Artikelproduktion verantwortlich gemacht wird. Die Verlagsvertreter bestätigen darüber hinaus die Einschätzung der Bibliothekare, nach welcher die zunehmende Konzentration im Verlagswesen bei den Bibliotheksmaterialien zu Lasten der Monographien geht: Die Absatzmöglichkeiten von wissenschaftlichen Monographien sind seit den 90er Jahren deutlich zurückgegangen; entsprechend haben die Verlage auch die Auflagenhöhen reduzieren müssen. In diesem Kontext wird auf Verlegerseite mit Interesse zur Kenntnis genommen, dass unter Umständen ein geringerer Ausstattungsaufwand bei Monographien – mit Ausnahme von Lehrbuchmaterialien – eine erhöhte Abnahme auf Bibliotheksseite bedeuten könnte. Die Verlagsvertreter sind darüber hinaus sehr daran interessiert, sich mit den Bibliothekaren über die günstigsten Verfahren bei der Vorankündigung neuer Publikationen bzw. der Nachmeldung von Rezensionen zu verständigen: Eine bewusste Verzögerung des Publikationszeitpunktes als Mittel zur Markteinschätzung weisen alle Verlagsvertreter von sich.

Die Produktion von E-Books wird von einigen wenigen wissenschaftlichen Verlegern für eine sinnvolle Option gehalten, wenngleich sich dadurch ggf. die

1 Vgl. hierzu beispielsweise die Aggregator-Datenbank von EBSCO. Die Verlage, die ihre Zeitschriften bzw. Datenbanken hierfür anbieten, vereinbaren idR individuelle „Embargos“, d.h. Zeitspannen, während welcher die Daten ausschließlich über den Verlag vermarktet werden dürfen.

Absatzmöglichkeiten für Druckerzeugnisse verschlechtern. Das größte Entwicklungspotential für E-Books wird vor allem im Lehrbuchbereich gesehen; hier sind die Verleger sehr an einem Erfahrungsaustausch mit Bibliothekaren interessiert.

Preispolitik

Ansichts der hohen Investitionskosten für die Bereitstellung von elektronischen Zeitschriften – hier sind besonders Faktoren wie Indexierung und CrossRef anzuführen – und der sich zunehmend auf Bibliotheken als Abnehmer verengenden Absatzmöglichkeit dieser Zeitschriften, sehen sich mittlerweile auch viele deutsche Verlage gezwungen, für Institutionen und Privatpersonen gespaltene Preise zu erheben. Einige Verlage staffeln ihre Abonnementpreise bereits nach der Anzahl der potentiellen Nutzerschaft der Bibliotheken auf dem Campus oder auch darüber hinaus.

Einheitliche Preissteigerungsraten für die Zeitschriften lassen sich nicht benennen, da die Kalkulation in der Regel für die einzelnen Fachbereiche getrennt erfolgt und zudem auch Faktoren wie Umfangsänderungen oder potentieller Abnehmerkreis berücksichtigt werden. Durchschnittlich ist aber mit Preissteigerungsraten zwischen 0,5–7% pro Jahr zu rechnen.

Bei der Mehrzahl der wissenschaftlichen Verlage in Deutschland wird das Umsatzvolumen derzeit noch mit den Monographien erwirtschaftet; der Anteil der Zeitschriften beläuft sich auf 20–22%.

Die Preiskalkulation bei Monographien, bei denen sich die Transaktionskosten in der Regel selbst tragen, erfolgt unter Berücksichtigung des erwarteten Abnehmerkreises. Oft folgt die Preisfestsetzung aber nicht der Kalkulation, sondern wird durch Marketing-Gesichtspunkte konterkariert. Wenn dem Verlag eine gute Verbreitung des Buches wichtiger ist als eine strenge Kalkulation, muss der Verlag innerhalb des Programms quersubventionieren.

Spezialfall: Hochschulschriftenverlag

Eine Sonderstellung im wissenschaftlichen Verlagswesen Deutschlands nehmen die kleinen Hochschulschriftenverlage ein. Mit einem Vertreter dieser Verlagsgruppe fanden die Round-Table-Gespräche der Expertengruppe auf der Frankfurter Buchmesse ihren Abschluss. Dieser Verlag gehört zu den eher kleineren Hochschulverlagen (14.000 Titel), dessen Hauptklientel Universitätsbibliotheken sind. Der Verlag kann sich auf Grund eng kalkulierter Kosten – es wird keine Lektoratsarbeit geleistet, die Textablieferung ist normiert, Autoren werden an den Kosten beteiligt – in seiner Nischenposition gut auf dem Markt behaupten. Die Publikationen, vorrangig Dissertationen und

Habilschriften, aber auch Tagungsbände, Festschriften, Lehrbücher und Vorlesungsskripte in einem breiten Fächerspektrum, werden im Digital- oder Offsetverfahren hergestellt. Der gesamte Produktionsprozess findet im Verlag statt. Wenn eine Auflage vergriffen ist, wird auch in kleinen Stückzahlen nachgedruckt (Printing on demand). Auf das Marketing wird weitgehend verzichtet (keine Titel-Vorankündigungen). Erst wenn die Titel erschienen sind, werden sie beworben. Aus der Sicht der Expertengruppe ist dies ein nicht zu unterschätzender Aspekt für die Kalkulationen der Bibliotheksetats. Mit dem Vertrieb über Amazon konnte der Verlag gute Erfahrungen gemacht werden. Der Verlag gestattet für einen Aufpreis, dass parallel zur Druckausgabe auch ein Download der Publikation als pdf-Datei angeboten wird. Eine Auswirkung auf den Umsatz der Druckausgaben konnte bisher nicht beobachtet werden.

Resümee

Die diesjährigen Gespräche der Expertengruppe Erwerbung mit Vertretern mittelständischer deutscher Verlagen auf der Frankfurter Buchmesse rundeten den bereits im Vorjahr begonnenen Austausch zum Themenspektrum und zu den aktuellen Tendenzen im Publikationswesen ab.² Die auf der Buchmesse mit den Verlagen geführten Gespräche dienen vor allem der Verständigung. Es konnte der jeweils anderen Seite deutlich gemacht werden, warum bestimmte gegensätzliche Positionen von den Verlagen und Bibliotheken eingenommen werden, auch wenn durch das gegenseitige Verständnis die Gegensätze nicht aufgehoben sind. Da sich gezeigt hat, dass auf beiden Seiten Gesprächsbedarf besteht, soll der hier begonnene Dialog weitergeführt werden.



2 Vgl. hierzu BIBLIOTHEKSDIENST 38 (2004), H. 2: Der Zeitschriftenmarkt aus Sicht der Verleger