

Stellungnahme der dbv-Kommission Erwerbung und Bestandsentwicklung zu einer Anfrage der dbv-Sektion IV vom 9.9.2010 zur Rolle von Zeitschriftenagenturen [und Library Suppliers] im Fall konsortialer Beschaffung von elektronischen Inhalten durch Bibliotheken

Auslöser für die Anfrage war die ursprünglich im Allianzangebot AIP Journals 2011-2013 befindliche – mittlerweile revidierte – Bestimmung, nach welcher künftigen Allianzlizenznehmern eine Bestellung über Agenturen verwehrt war. Diese Klausel irritierte, weil sie etwas unsanft markante Verschiebungen in der Erwerbungsinfrastruktur für die Beschaffung digitaler Inhalte zum Ausdruck brachte. Die Veränderungen beruhen auf dem tief greifenden Medienwandel, dem Vor(bei)marsch des elektronischen Formats und dem Trend, digitale Inhalte eigenständig, losgelöst von ihren gedruckten Vorgängern und entkoppelt von historischen Umsatzvolumina auf den Markt zu bringen. Herkömmliche auf das gedruckte Format ausgerichtete Tätigkeitsfelder von Agenturen und Library Suppliers schrumpfen, neue im Kontext des *digital turn* gewinnen an Bedeutung. Bibliothekskonsortien sind hier wichtige Player.

In der Tat haben sich hierzulande regional, überregional und national operierende Konsortien zu potenten „Lieferanten“ elektronischer Inhalte entwickelt. Dabei sind sowohl die Verhandlungsführer als auch die Konsortien Bibliotheken bzw. Bibliotheksverbände. Die Konsortien bündeln Marktmacht und Verhandlungskompetenz. Das *typische* Konsortialgeschäft ist ein Dreiecksgeschäft zwischen einem Verlag / Provider, einer Konsortialgeschäftsstelle und mehreren Konsorten / Bibliotheken. In dieser Konstellation wurden und werden viele Datenbanken oder auch eBook-Pakete von Bibliotheken lizenziert. Dies trifft auch für elektronische Zeitschriften zu. Da hierbei jedoch – auch im Kontext von Nationallizenzen – die Lizenzierung der Pakete meist mit einer weitgehenden Fortführung eigener Abonnements durch die beteiligten Bibliotheken verknüpft wurde, ähneln die in diesem Bereich auftretenden Geschäftskonstellationen häufig eher einem Viereck, bei dem neben den bereits erwähnten Partnern auch die klassischen Lieferanten von Bibliotheken (Agenturen, Library Suppliers) eine Rolle spielen, sofern es um die Fortführung von Printabonnements geht.

Für alle Geschäftskonstellationen gilt grundsätzlich, dass ihre jeweiligen Partner sich frei dafür oder dagegen entscheiden können. Verlage / Provider entscheiden, ob sie ein Produkt direkt, konsortial und/oder über den Zwischenbuchhandel auf dem Markt plazieren, Konsortien (ver)handeln im Auftrag einer kritischen Masse von Konsorten, die Bibliotheken, befinden frei darüber, ob sie ein Konsortialangebot annehmen oder nicht und darüber, ob sie im positiven Fall weiter die Dienste des Zwischenbuchhandels in Anspruch nehmen. Da das Produkt Nationallizenz die Finanzierung der Access Fee zu den elektronischen Zeitschrifteninhalten durch die DFG einschloss, konnten die Bibliotheken ihre Kosten senken, indem sie Kombiabonnements bei ihren Agenturen in konventionelle Abonnements rückwandelten. Das Nachfolgeprodukt Allianzlizenz unterscheidet sich von seinem Vorgänger auch dadurch, dass die DFG die Gebühr für den Zugang zu den digitalen Inhalten nicht *per se* übernimmt und die Bibliotheken diesen Zugang gegebenenfalls in eigener Regie wiederherstellen müssen. Dass sie dies über entsprechende Allianzlizenzangebote tun, ist naheliegend, aber keineswegs zwingend, und schließt selbst dann die Einbeziehung einer Agentur in die Abwicklung der Geschäfte nicht aus.

Eine Bibliothek / ein Konsorte kann sich angesichts vorliegender Allianzlizenzangebote für die Geschäftskonstellation Dreieck oder für die Geschäftskonstellation Viereck oder auch

ganz gegen das Angebot entscheiden. Für die Konstellation Viereck sprechen häufig gewachsene Geschäftsbeziehungen, die mit für die einzelne Bibliothek vorteilhaften Relationen zwischen Kosten und Leistungen einhergehen und erhalten werden sollen. Allerdings ist die Dreieckskonstellation immer noch die häufigere im Konsortialgeschäft.

Nach Auffassung der dbv-Kommission Erwerbung und Bestandsentwicklung besteht die Kernaufgabe der Konsortialführungen darin, regionale, überregionale oder nationale Lizenzen zu verhandeln und ihren Konsorten anzubieten. Ob bzw. in welcher Form Geschäftsbeziehungen der Verlage /Provider oder der Konsorten zu Agenturen oder Library Suppliers darin berücksichtigt werden können, hängt von der Konstellation jedes Deals ab. Agenturen/ Library Suppliers werden nicht *a priori* aus Konsortialverhandlungen ausgeschlossen, sie werden jedoch auch nicht um jeden Preis integriert. Dies zeigt die Praxis, und es entspricht darüber hinaus der pragmatischen Linie der GASCO in dieser Frage, welcher die Kommission sich hier anschließt.

Die Kommission unterstreicht darüber hinaus, dass die Konsortialführerschaft in den Händen der Bibliothekare verbleiben soll. Sie sieht hier kein Betätigungsfeld für den Buchhandel.

Dr. Franziska Wein
für die dbv-Kommission Erwerbung und Bestandsentwicklung

Erfurt, den 1.3.2011