

2f Querfinanzierung von Open Access und Print

Monographien kommt im Open Access hinsichtlich ihrer Finanzierungsstrukturen eine besondere Rolle zu.¹ Dominiert bei Zeitschriften der Konflikt um *double dipping* weite Teile der Diskussion,² spielt dieser Aspekt in der Auseinandersetzung mit dem Finanzierungsmodell von Open-Access-Versionen von Büchern eine nur untergeordnete Rolle. Das erstaunt nur mit Blick auf die Kunden – also auf die Bibliotheksseite. Aus tradierter verlegerischer Sicht ist dies jedoch beinahe logisch und wesentlich in der unterschiedlichen Kostenstruktur der beiden Medien Zeitschrift und Buch begründet. Gleichwohl stellt sich die Frage, wie sinnvoll eine Mischfinanzierung von Monographien durch mehrere, kompetitive Geschäftsmodelle ist, insbesondere angesichts eines raschen Wandels im Monographienmarkt.³

Nach wie vor sind die Publikations- und Rezeptionstraditionen in den Naturwissenschaften, in denen rund 60 % der Gelder in den Erwerb von Zeitschrifteninhalten fließen (Outsell 2015b), und den Disziplinen der Sozial-, vor allem aber der Geisteswissenschaften (HSS), sehr unterschiedlich, was der Grund für die divergierende Diskussion sein dürfte. In den sogenannten HSS-Disziplinen werden bekanntermaßen rund 60 % der Mittel für Monographien ausgegeben, wenn auch mit fallender Tendenz (Outsell 2015a). Während bei Zeitschriften ein großes Misstrauen auf Seiten der Bibliotheken herrscht, *Article Processing Charges* (APC) würden zusätzlich zu den Abo-Erlösen eingestrichen und hätten so ökonomisch für die öffentliche Hand einen gravierend negativen Charakter, wobei sie gleichzeitig Verlagen Zusatzgewinne bescherten, findet diese Diskussion überraschenderweise im Buchbereich kaum statt. Schäffler (2012) weist in diesem Kontext zu Recht auf ganz unterschiedliche Traditionen der Kostenzuschüsse für Monographien im Gegensatz zu Zeitschriften hin.

¹ Für einen aktuellen und sehr detaillierten Überblick über Open Access in den Humanities und Social Sciences siehe Crossick 2015.

² Schon eines der ersten Hybridmodelle, Springers Open Choice-Programm, enthielt dezidierte Regelungen zum Umgang mit *double dipping*.

³ Die Zahl der im Directory of Open Access Books jährlich archivierten Titel wuchs beispielsweise von 266 im Jahr 2010 auf 851 im Jahr 2015 – eine jährliche Wachstumsrate von rund 26 % über den Zeitraum.

Ökonomie der Buchproduktion

Aufgrund ihrer Produktionsweise weisen Bücher traditionell eine Kostenstruktur auf, die das einzelne Exemplar deutlich kostspieliger in der Produktion macht als ein Zeitschriftenheft, vor allem wegen des vergleichsweise hohen Anteils direkter Aufwendungen für Druck, Papier und Bindung. Entsprechend liegen die Rohmargen einer typischen Monographie in den Geistes- und Sozialwissenschaften etwa 20 Prozentpunkte unter denen einer Zeitschrift. In der Folge sind zahlreiche Buchprogramme von Wissenschaftsverlagen seit Jahren nur schwach profitabel. Darauf reagieren sie ökonomisch mit einer Anhebung der Preise, was eine Kettenreaktion auslöst, da die Budgets für Monographien in Bibliotheken ohnehin deutlich volatiler sind als jene für serielle Produkte wie Zeitschriften. Auf Preiserhöhungen folgen Abbestellungen.⁴

Zwar relativiert sich die hohe Abhängigkeit von den Herstellkosten mit zunehmender Digitalisierung langsam. Der positive Effekt sinkender Grenzkosten wird jedoch von der Absatzkrise der Monographie – die in der Bibliothekswelt übrigens deutlich weniger Beachtung gefunden hat als die Zeitschriftenkrise der 1990er Jahre – überkompensiert. So haben Gardiner und Musto bereits vor mehr als einer Dekade (2004) in ihrer Studie nachgewiesen, dass der durchschnittliche Umsatzbeitrag wissenschaftlicher Monographien pro Titel zwischen 1980 und den frühen 2000er Jahren um ca. 90 % gesunken ist – trotz steigender Preise pro Titel. Für die Wirtschaftlichkeit der Titel aus Verlagssicht eine alarmierende Entwicklung. Vor allem hatte dieser Trend innerhalb bestehender Marktgrenzen eingesetzt, also ohne dass es Open Access oder andere alternative Formate zur Kommunikation der Inhalte gegeben hätte. Ursache dafür war nach Ansicht von Marktbeobachtern in erster Linie die sogenannte Zeitschriftenkrise mit teils massiven Preiserhöhungen für dieses Medium, die von Bibliotheken durch die Reduzierung der Ausgaben für Monographien kompensiert werden mussten.⁵

Gedruckte Monographien und E-Books: Drei Phasen der Entwicklung

Seit dem Aufkommen von E-Books im wissenschaftlichen Verlagswesen hat die Entwicklung mehrere Phasen durchlaufen, die für unseren Gegenstand, die Querfinanzierung bzw. den Budgetwettbewerb von Monographien und Open Access-Ausgaben, von Interesse sind. Dabei lassen sich drei Perioden unterscheiden (Fund 2016):

⁴ Zur Krise der Monographien siehe auch die Diskussion bei Barclay 2016.

⁵ Eine ausführliche Diskussion zu Ursachen und Wirkungszusammenhängen der Krise der wissenschaftlichen Monographie in den Geistes- und Sozialwissenschaften findet sich bei Willinsky (2009).

Während die erste Phase (2000–2004) stark technologiegetrieben war und durch die Innovation von Unternehmen wie Microsoft angestoßen wurde, stellte den eigentlichen Durchbruch für E-Books in Bibliotheken der zufällig gleichzeitige Beginn des Google Books Library-Projekts sowie der Springer E-Book-Kollektionen dar. Diese Phase ist auf den Zeitraum 2004 bis 2009 zu terminieren, in der erstmals umfangreiche Sammlungen von Inhalten in einem neuen Geschäftsmodell bereitgestellt wurden. Die Springer E-Books als kostenpflichtiges Modell waren in ihrer Architektur (hohe Volumina, hohe Rabattierung im Vergleich zu den Einzelpreisen) stark an die *big deals* des Zeitschriftengeschäfts angelehnt und konnten mit großem Erfolg im Markt der Fachinformation etabliert werden. Diese Serialisierung der Buchproduktion in Form von Jahrespaketen hatte erheblichen Einfluss auf die betriebswirtschaftliche Entwicklung von Buchprogrammen. Insbesondere wurden schwache Titel vertriebslich deutlich stärker verbreitet also zuvor. Parallel mit der massiven Ausweitung der Titelproduktion einzelner Marktteilnehmer fand somit eine Um- und Neuverteilung von Erwerbungsbudgets statt.

Die dritte Welle im Reifeprozess der Marktentwicklung um E-Books (2010-heute) ist aus Verlagssicht gekennzeichnet durch einen wachsenden Anteil von E-Books am Gesamtumsatz eines Buchtitels.⁶ Für den HSS-Markt bedeutet das nach Einschätzung des Marktforschers Outsell (2015, 1), dass heute ca. 22% des Marktumsatzes aller Medien weltweit auf digitale Formate entfallen, wobei einzelne Titel einen noch höheren Digitalanteil erreichen.

Konstitutiv für diese dritte Phase der Marktentwicklung ist eine rasche und tiefgreifende Fragmentierung des Marktes rund um E-Books, der sich selbst große Anbieter mit ihrer Marktmacht nicht entziehen können. Zwar werden nach wie vor E-Books in Paketen zum Kauf angeboten, allerdings haben sich zahlreiche neue Angebotsformen herausgebildet, beispielsweise Demand Driven Acquisition und eben Open Access.

Open Access als Geschäftsmodell für Verlage

Die Abgrenzung von Open Access zu anderen digitalen Angeboten soll hier lediglich mit Blick auf zwei für die Diskussion wesentliche Faktoren erfolgen. Zunächst wird Open Access als Geschäftsmodell verstanden (entspricht also im hier verstandenen Sinn dem Goldenen Open Access), während es auf der anderen Seite als Modell des für den Leser kostenfreien Zugangs zu wissenschaftliche Inhalten definiert wird. Nur so ist es – in Abgrenzung zum Grünen Open Access – als mögliches Element der Querfinanzierung traditioneller, transaktionsbasierter Modelle zu verstehen.

⁶ Aus bibliothekarischer Sicht bedeutete dies nach ProQuest (2016) mit 34 % Wachstum eine überproportionale Steigerung der Ausgaben für Ebooks verglichen mit 14 % für gedruckte Bücher.

Ein Blick in die Literatur zeigt, dass es einige Hypothesen gibt, wie sich die inhaltlich identischen und zeitgleich publizierten Open-Access-Ausgaben auf den Absatz ihrer Print-Äquivalente auswirken. Neben kostenbasierten Erklärungsansätzen, nach denen die Open-Access-Version eines Buches den gemeinschaftlichen Teil der Herstellkosten beider Versionen eines Buches deckt, spielen hierbei vor allem vertriebsorientierte Theoreme eine Rolle. Verleger verbinden offensichtlich mit der Open-Access-Version eines Buches die positive Erwartung, diese werde dem Absatz der kostenpflichtigen, gedruckten Version durch bessere Sichtbarkeit positiv beeinflussen. Bei der Analyse der Sichtweisen ist auffällig, dass die Zusammenhänge häufig nicht analytisch untermauert werden, sondern lediglich emotionale Einschätzungen reflektieren.

Kostenbasierte Sichtweise

Traditionell herrscht in Wissenschaftsverlagen eine stark kostenbasierte Sichtweise bei der Planung von Titeln der Buchprogramme. So verwundert es nicht, dass Anbieter in nur schwach wachsenden Märkten die Wirtschaftlichkeit ihrer Programme noch heute stark nach dem *cost plus*-Verfahren ermitteln.⁷

Ganz in diesem Sinne sorgte die von der Association of American University Presses durchgeführte Analyse zu den Vollkosten von Büchern für einiges Aufsehen (Maron et al. 2016). Ergebnis der Untersuchung war, dass auf Basis von 382 ausgewerteten Titeln der an der Studie beteiligten 20 amerikanischen University Presses durchschnittlich mindestens 30 000 US-Dollar (USD) pro Titel aufgewandt werden müssen, um eine wissenschaftliche Monographie zu produzieren. Dabei entfallen etwa 5 000 USD auf direkte Kosten (Satz, Papier, Druck, Binden) und 15 000 bis 24 000 USD auf direkte Personalkosten (ebenda, S. 19). Weitere in der Untersuchung anteilig berücksichtigte Kosten entfallen auf allgemeine Verwaltungsleistungen der Verlage.

Zwar erscheinen die in der Studie von Maron et al. in Ansatz gebrachten Kostenstrukturen aus der Sicht europäischer „kommerzieller“ Verlage vergleichsweise hoch – insbesondere der Personalaufwand scheint bezogen auf die erwartbaren Erlöse der Titel nur aufgrund der Finanzierungsstrukturen amerikanischer Universitätsverlage möglich. Allerdings wird anhand der Studie beispielhaft klar, dass Kosten- und Erlösstrukturen bei Monographien aus der Balance geraten und nicht nachhaltig sind.

Anders als bei der Ermittlung von APCs im Zeitschriftenbereich hat sich bei der Ermittlung der Book Processing Charges (BPCs) die Denktradition des *cost plus* folgerichtig ebenfalls durchgesetzt. Nach eigenen Recherchen liegen diese BPCs derzeit je

⁷ Cost plus bezeichnet in der Betriebswirtschaft die Ermittlung des Preises eines Produkts auf Basis seiner Kosten (cost) zuzüglich einer Gewinnmarge (plus). Es steht damit im Widerspruch zu marktorientierten Methoden der Preisfindung.

nach Verlag zwischen 6 000 € und 15 000 € pro Titel. Sie sind damit deutlich geringer als die vermuteten, wirtschaftlich erforderlichen Erlöse, die Open-Access-Titel ohne zusätzliche Zuschüsse – sei es durch den Träger einer *University Press* oder durch hinzuzurechnende Print-Erlöse – betriebswirtschaftlich erfolgreich machen. Setzt man nämlich die Formaterlöse und Kosten in Beziehung zueinander, wird klar, dass die über BPCs erlösten Beträge lediglich die direkten Kosten decken, nicht jedoch die direkt zuordenbaren Personalkosten und erst recht nicht Verlags-Overhead und Gewinnanteil.⁸

Umsatzbasierte Sichtweise

Wie bereits oben erläutert, sind die Einschätzungen von Open Access hinsichtlich der Auswirkungen auf Absatz und Umsatz eher anekdotisch. Gründe dafür sind, neben fehlendem analytischem Instrumentarium in vielen vor allem kleineren Verlagen, in erster Linie geringe Fallzahlen publizierter Titel und deren eingeschränkte Vergleichbarkeit.

Zum besseren quantitativen Verständnis wurde daher Anfang August 2016 eine nicht-repräsentative Befragung durchgeführt (Fund 2016b). Insgesamt 28 Verlage, die im Jahr 2015/16 Titel für das Geschäftsmodell von Knowledge Unlatched zur Verfügung gestellt hatten, wurden zu ihren Erfahrungen mit der Verbindung von Open Access und Print-Titeln befragt.⁹ Dabei wurden die Fragen bewusst nicht auf die Zusammenarbeit mit Knowledge Unlatched eingeschränkt, sondern offen gehalten. Von den insgesamt 24 Teilnehmern der Befragung sahen 33 % einen Einfluss von Open-Access auf ihr Print-Geschäft, 25 % schlossen eine Rückwirkung explizit aus, während 42 % hierzu nach eigener Aussage keine Beobachtungen gemacht haben. Sieben der 24 befragten Verlage aus aller Welt gaben an, Umsatzrückgänge durch die Open-Access-Version eines Titels im Vergleich mit ähnlichen Titeln beobachtet zu haben – zwei Drittel haben keinen entsprechenden Umsatzrückgang beobachtet. Die Rückgänge lag in der Mehrzahl der Fälle unter 20 % (4 Antworten), drei Verlage berichteten von Umsatzrückgängen über 30 %. Ein einziger Verlag konnte nachweisen, dass sich die Umsätze durch Open Access leicht positiv entwickelt haben. Gefragt nach der Erlössituation pro Titel insgesamt, also unter Berücksichtigung der Open-Access-Erlöse sowie der Print-Verkäufe, differenziert sich das Bild: Während sich für 17 % der Verlage eine Verbesserung der Erlössituation ergab, verschlechterte sich der

⁸ Crossick 2015 differenziert mehrere mögliche Organisationsmodelle für Verlage, die Open-Access-Bücher publizieren. Aus Gründen der Vereinfachung wird hier von einem „hybriden“ Verlagsmodell ausgegangen.

⁹ Rund 71 % der Verlage gaben in der Studie an, dass sie die Entwicklung der Erlössituation pro Titel und unabhängig vom Geschäftsmodell regelmäßig verfolgen, 21 % tun dies nicht.

Umsatz pro Titel für 12,5 % unter ihnen – 42 % der Verlage sahen bei ihren Titeln keine Veränderung der Erlössituation, 29 % der Verlage ließen die Frage unbeantwortet. Die Befragten betonten im qualitativen Teil der Studie, dass die direkte Verbindung zwischen zurückgehenden Absätzen und der Open-Access-Verfügbarkeit in ihrer Einschätzung nicht nachgewiesen sei. Vermutlich aus diesem Grund gaben zwei Drittel an, keine Einschränkungen ihrer Open-Access-Politik zu planen, die übrigen Befragten äußerten sich zu dieser Frage nicht.

Nach den Gründen für die Unterstützung von Open Access in ihrem Programm gefragt, gaben 80 % der Verlage den Wunsch von Autoren nach diesem Modell an. Bei der Frage, die Mehrfachnennungen zuließ, betonten 67 % zudem die bessere Nutzung der Titel im Vergleich zum traditionellen Verkaufsmodell, 33 % hoben die bessere Bewerbung der Inhalte hervor.

Open Access und Querfinanzierung von Print

Wissenschaftsverlage haben Innovation traditionell aus ihrem Kerngeschäft heraus betrieben. Der Begriff der Digitalisierung, verstanden als Prozess der allmählichen Transformation von printbasierter zu digitaler Arbeitsweise, entwickelte sich aufgrund der etablierten Struktur des Wirtschaftens zwischen Bibliotheken und Verlagen langsam. Verlage konnten in der technischen Entwicklung identische Inhalte mehrfach monetarisieren, und es bestand keine Notwendigkeit, disruptive Innovation zuzulassen. Noch heute verkaufen Verlage erfolgreich Archive ihrer Zeitschriften- und Buchprogramme an jene Bibliotheken, die vor ein paar Jahrzehnten denselben Inhalt auf Papier erworben haben. Die recht gut zu steuernde Transformation hatte zur Folge, dass Verlage mit der Digitalisierung ihre Profitabilität kontinuierlich steigern konnten.

In diesem Umfeld war es für Verlage logisch, ein zusätzliches „Format“ wie Open Access zunächst als Additiv, nicht jedoch als Substitutiv anzulegen. Im Übrigen war dies nicht nur der Fall bei Open Access, sondern bei E-Books insgesamt. Verlagsinterne Kalkulationen gingen häufig nicht von einer Reduzierung des Print-Absatzes infolge einsetzender elektronischer Erlöse aus – und dieses Modell trug zumindest während der oben beschriebenen ersten beiden Phasen der Entwicklung des E-Book-Marktes. Vergleicht man diese Entwicklung beispielsweise mit der Musikindustrie, in der die Disruption durch neue Marktteilnehmer wie Napster und Apple getrieben wurde, werden die unterschiedlichen Entwicklungspfade beider Branchen deutlich.

Zusammenschau und Ausblick

Technische Innovationen haben Verlagen in den vergangenen Jahren eine erhebliche Verbesserung der Struktur ihrer direkten Kosten ermöglicht. Die zentrale

betriebswirtschaftliche Perspektive der Digitalisierung, nämlich die Null-Grenzkosten-Ökonomie (Rifkin 2014), ist für Wissenschaftsverlage ein großes Versprechen, dessen Realisierung allerdings erhebliche Tücken birgt. Ohne Frage schafft eine vollständig digitale Produktionsweise, gekoppelt mit den herstellerischen Möglichkeiten des Print on Demand (PoD), spürbare Kostenvorteile. Da jedoch lediglich rund 40 % der direkten Kosten auf diese Weise variabilisiert werden können, kann von einer effektiven und vor allem nachhaltigen Querfinanzierung zwischen Open Access und gedruckten Büchern im Handeln zwischen Bibliotheken und Verlagen nicht ernsthaft ausgegangen werden.

Anders gestaltet sich das Verhältnis potenziell bei breitenwirksamen Titeln mit niedrigerem Preispunkt. Allerdings ist in diesem Fall davon auszugehen, dass die fortschreitende Gewöhnung breiterer Nutzergruppen diesen Effekt ebenso eliminieren wird.

Hinzu kommt, dass es Verlagen mit breitem Portfolio nach wie vor schwerfällt, die teils sehr unterschiedlichen Dynamiken in der Entwicklung einzelner Disziplinen mit einem einheitlichen Geschäftsmodell abzudecken. Skaleneffekte lassen sich in der Herstellung physischer Produkte nur mit entsprechendem Volumen realisieren. Folglich haben schrumpfende Volumina steigende Stückkosten zur Folge. Selbst wenn also das *end game* der Digitalisierung erfreuliche Perspektiven bietet, ist der Weg dorthin nicht linear.

Aus Sicht der Bibliotheken kann eine Querfinanzierung von Print durch Open Access (und umkehrt) kaum erstrebenswert sein, ist dies doch im Wesentlichen das *double dipping*, um dessen Verhinderung sich Bibliotheken bei Zeitschriften-APCs mit Verve kümmern. Grundsätzlich sollten Print- und Open-Access-„Auflagen“ daher nicht nur separat angezeigt, sondern vor allem auch kaufmännisch getrennt voneinander kalkuliert werden. Technische Systeme zur De-Duplizierung des Inhalteerwerbs unterstützen schon heute effizient die Vermeidung ungewollter Doppelkäufe. Wissenschaftsverlage tun aus eigenen wirtschaftlichen Interessen und angesichts einer deutlichen Beschleunigung den Publizierens im Open Access gut daran, nicht auf die Mischung von Geschäftsmodellen in ihrer Produktkalkulation zu setzen, sondern diese transparent zu trennen und somit Querfinanzierungen im Modell nicht anzunehmen.

Literatur

- Barclay, Donald A. (2016). The End of the Printed Scholarly Monograph: Collapsing Markets and New Models, in: International Higher Education, Number 85: Spring 2016, S. 5–7.
- Crossick, Geoffrey (2015). Monographs and Open Access. A report to HEFCE, London.
- Fund, Sven (2016a). The Business Side of the E-Book. Presentation as part of the 18th Fiesole Collection Development Retreat, Fiesole, April 6, 2016.

- Fund, Sven (2016b). On the Interdependence of Open Access Monographs and Print Versions – Survey among Academic Publishers, Berlin (quantitative Auswertung über den Autoren erhältlich).
- Gardiner, Eileen; Musto, Ronald G (2004). Electronic Publication: The State of the Question. Paper presented as part of a panel, Electronic Publication and the Classics Profession, at the 135th Annual Meeting of the American Philological Association, San Francisco, January 2–5, 2004. http://www.apaclassics.org/profmat/gardiner_musto.html.
- Nancy Maron, Nancy. Mulhern, Christine. Rossman, Daniel. Schmelzinger, Kimberly (2016): The Costs of Publishing Monographs. Toward a Transparent Methodology. doi:10.3998/3336451.0019.103.
- Outsell (2015a). Humanities and Social Sciences Publishing: Market Size, Share, Forecast, and Trends, o.O.
- Outsell (2015b). Scientific, Technical & Medical Information: 2015 Market Size, Share, Forecast, and Trend Report, o.O.
- ProQuest (2016). Academic Library Book Purchasing Trends, Januar 2016, o.O.
- Rifkin, Jeremy (2014). Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft. Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus, Frankfurt am Main, New York.
- Schäffler, Hildegard (2012). Open Access – Ansätze und Perspektiven in den Geistes- und Kulturwissenschaften, in: Bibliothek Forschung und Praxis, Vol. 36, S. 305–311, doi:10.1515/bfp-2012-0040.
- Willinsky, John (2009). Toward the Design of an Open Monograph Press, in: Journal of Electronic Publishing, 12: 1. doi:10.3998/3336451.0012.103.