E-Books :
Geschäftsmodelle für Bibliotheken

Dr. Klaus Junkes-Kirchen
Berlin 15./16. Februar 2018
Initiative Fortbildung

Geschäftsmodelle B to C(onsumer)

Privates Endkundengeschäft mit natürlichen Personen

(= Verbraucher i.S. des § 13 BGB)

- Verlag ➔ Kunde
- Buchhandel (Sortimenter; buch.de; buecher.de; ebook.de u.a.m.) … ➔ Kunde
- Amazon, Google Books, iTunes, …. ➔ Kunde
- Neu: Autor ➔ Kunde

- „Kauf“ (auch hier immer über einen Lizenzvertrag)

Geschäftsmodelle B to B(ibliothek)

Institutioneller Kunde

- Verlag ➔ Bibliothek
- Verlag ➔ Library supplier ➔ Bibliothek
- Verlag ➔ Konsortium ➔ Bibliothek
- Verlage ➔ Aggregator ➔ Bibliothek

Geschäftsmodelle B to B(ibliothek)

Mit wem mache ich Geschäfte? Verlag, Händler, Konsortium…?

Das wirtschaftliche günstigste Angebot suchen kann teuer werden…(volkswirtschaftlich gesehen)

- Transaktionskosten =
  Such-, Anbahnungs-, Informations-, Zurechnungs-, Verhandlungs-, Entscheidungs-, Vereinbarungs-, Abwicklungs-, Absicherungs-, Durchsetzungs-, Kontroll-, Anpassungs- und Beendigungskosten.
- Transaktionskosten entstehen z. B., wenn zwischen den an einer Transaktion beteiligten Personen Kommunikationsbedarf, Verständigungsprobleme, Missverständnisse oder Konflikte auftreten.
- Unter Transaktionskosten fällt nicht der Preis des Gutes !
  (aus: Wikipedia)
- (Dazu gehören auch die sogenannten Wechselkosten bei Anbieterwechseln)

Geschäftsmodelle B to Bibliothek

	Vorteile	Nachteile
Subskriptionsmodell	✓ Viele Titel für einen jährlichen „Mietpreis“ ✓ günstig im Vergleich zu Paketkäufen ✓ sinnvoll für schnell veraltende Literatur (z.B. IT-Fachbücher)	➢ Nach Kündigung der Lizenz Totalausfall des Angebotes = ➢ Keine Archivrechte ➢ Inhalte werden durch Verlag/Verlage gesteuert ohne Einflussnahme durch Subskribent ➢ Enthalten oft sehr viel „Füllstoff“ (Qualität)

Beispiele:

(1) ProQuest: Academic complete http://www.ebrary.com/corp/academic.jsp
(2) Safari Tech books (ProQuest): http://proquest.tech.safaribooksonline.de/
(3) EBSCO Academic collection https://www.ebscohost.com/ebooks/academic/subscriptions/academic-ebook-subscriptions

Geschäftsmodelle B to Bibliothek

	Vorteile	Nachteile
Paket“kauf“	✓ Meist relativ wenig Aufwand für Bestell- und Rechnungsbearbeitung ✓ Meist große Titelanzahl ✓ Meist DRM-frei ✓ Dauerhafte Nutzungsrechte (perpetual access) ✓ Archivrechte ✓ Langzeitarchivierung häufig geklärt	➢ Hohe Einstiegspreise ➢ Teilweise Verkauf von Jahrespaketen im Voraus ➢ Titelauswahl bestimmt durch Verlag ➢ Enthalten auch Titel ohne Nutzernachfrage ➢ Metadaten Übernahme ➢ Ggf. Koordination zur Finanzierung mit mehreren Fächern ➢ Teilweise jährliche Hosting-Gebühr ➢ Teilweise Set-up-Gebühr für die erstmalige Benutzung der Plattform

Beispiele:

1) SpringerNature mit SpringerLink
2) Wiley mit WileyOnlineLibrary
3) Elsevier mit ScienceDirect
4) U.v.a.m.

Geschäftsmodelle B to Bibliothek

	Vorteile	Nachteile
„Pick & Choose“	✓ Titelselektion durch Bibliothek ✓ Einzeltitelauswahl möglich ✓ Erwerb dauerhafter Nutzungsrechte ✓ Auf Verlags-Plattformen meist ohne DRM	➢ Mindestbestellmengen ➢ Großer Aufwand zur Titelselektion ➢ Kein Gewähr für erfolgreiche Nutzungen ➢ Auf Aggregator-Plattformen immer mit DRM ➢ Keine „Standards“, jeder Anbieter variiert Konditionen

Beispiele:

Die meisten kleineren deutschen Verlage

Geschäftsmodelle B to Bibliothek

	Vorteile	Nachteile
Einzeltitel*kauf“ Beispiele:	✓ Erwerb dauerhafter Nutzungsrechte ✓ Einzelrechnung ✓ Präzise Titelauswahl	➢ Meist nur bei Aggregatoren möglich (Nacheil: DRM) ➢ Bzw. nur auf den Verlagsvertriebsplattformen im Direktgeschäft ➢ Rahmenvertrag und Lizenzvereinbarung muss vorliegen ➢ „Multiplikatoren“ für Titel mit hoher Nachfrage (z.B. Lehrbücher), d.h. es müssen mehrere Lizenzen erworben werden

1. E-Book Central (ProQuest)
2. Ebsco ebooks
3. Manche Verlage

PrePaid…

BELTZ campus DIGITALE BIBLIOTHEK

NEU: Einzeltitelerwerbung via PrePaid

Um den unterjährigen und sofortigen Erwerb dringend benötigter Titel zur ermöglichen, bieten die Verlage Beltz und Campus ein neues Erwerbsmodell an. Neben den konfektionierten Paketen und dem Pick-and-Choose Modell, wird nun auch der Erwerb von Einzeltiteln über ein Pre-Paid-Angebot ermöglicht. Die Titelpreise des Pre-Paid und Pick-and-Choose Angebots sind einheitlich.

Screenshot: Beispiel. Umsetzung kann sich ggf. noch ändern.

Ablauf des Erwerbs

- Entscheidet sich die Hochschule ein PrePaid-Guthaben zu erwerben, wird für bis zu 5 berechtigte Person ein anonymisierter Zugang mit Username/Passwort angelegt.
- Preselect sendet die entsprechenden Zugänge an den „Erwerber". Die Berechtigten greifen mit unterschiedlichen Usernamen/Passwort auf ein gemeinsames PrePaid-Guthaben zu.
- Berechtigte gehen auf www.content-celect.com, authentifiziert sich mit Usernamen/ Passwort, recherchieren nach dem gewünschten Titel und können diesen kaufen. Der Titel steht dem Erwerber und der gesamten Hochschule umgehend zur Verfügung. Via IP oder Shibboleth authentifizierte Nutzer der Hochschule haben sofortigen Zugriff.

Preselect.media GmbH März 2017

BELTZ

Der Preis des erworbenen Titels wird vom entsprechenden Guthaben abgezogen. Das PrePaid-Guthaben besitzt stets eine Laufzeit vom 1.1.-15.12. eines Jahres, wobei maximal EUR 50 als Restguthaben in das nächste Jahr übernommen wird. Online wird stets das Guthaben, der Preis des gewünschten Titels, das Restguthaben nach Erwerb des Titels und eine Liste der bisher erworbenen Titel als xls-Download angezeigt - s.Screenshot.

Nutzungsrechte

Die Nutzungsrechte des PrePaid-Modells unterscheiden sich nicht von den bekannten Nutzungsrechten von Content-Select.

- Archivrecht
- Campuslizenz
- Remote-Access
- Ausdruck ganzer Kapitel
- Fortdauerndes Nutzungsrecht
- Download ganzer Kapitel als PDF
- Umfangreiche Zitatentnahme durch Copy-/Paste-Funktion

Angebot

- Campus bietet ein Pre-Paid-Guthaben i.d.H.v. EUR 2.000,00 an.
- Beltz bietet ein Pre-Paid-Guthaben i.d.H.v. EUR 3.800,00 an.

zzgl. einmaligem Set-Up des PrePaid-Accounts von EUR 100 für Bestandskunden und EUR 200 für Neukunden von Content-Select. Bei einer Aufstockung des Guthabens mit unveränderten Zugängen (Usernamen/Passwort) fällt keine weitere Set-Up-Gebühr an. Alle Preise zzgl. MwSt..

„Das PrePaid-Guthaben besitzt stets eine Laufzeit vom 1.1.-15.12. eines Jahres, **wobei maximal EUR 50 als Restguthaben** in das nächste Jahr übernommen wird."

Fazit: Welches Modell ist das Beste?

- DAS optimale Modell existiert nicht
- Sondern ein Mix unterschiedlicher Angebote
- Man kann davon ausgegangen werden, dass auch in Zukunft mehrere Modelle nebeneinander existieren
- Verlage passen sich der Nachfrage an, experimentieren aber auch immer wieder mit neuen Modellen
- Bedarf der Bibliothek bestimmt das optimale Angebotsmodell je nach Aufgabe und Funktion der Einrichtung
- Erwerbungsmix aus Angebots- und Nachfrageorientierung
- Ergo: Marktbeobachtung ist Pflicht, um Entscheidungen zu revidieren (aber auch immer Wechselkosten / Transaktionskosten beachten)

Mit wem mache ich die besten Geschäfte?

- **Verlag:**
  eigener Vertrieb; Individuelle Lizenzvereinbarungen; Verlagsplattformen mit unterschiedlicher Funktionalität; Rechnungsstellung erfolgt vom Verlag
- **Händler oder Agentur:**
  zusätzliche Serviceleistungen, wie einheitliche Rechnungsstellung, Hilfe bei Freischaltproblemen, Metadatenlieferung, Statistiken; Lizenzvereinbarungen
- **Konsortien:**
  Vertrags- und Lizenzverhandlungen optimiert und als Serviceleistung. Bessere Konditionen (Rabatte, Nutzungsrechte, Archivrechte…)