

Erschienen in: Zeitschrift für Bibliothekswesen und Bibliographie (ZfBB) 54 (2007), Nr. 4-5, S. 177-182. (Korrektur vorgehen auf S. 179)

Auf dem „goldenen“ Weg? Alternative Geschäftsmodelle für Open-Access-Primärpublikationen

Dr. Birgit Schmidt, Niedersächsische Staats- und Universitätsbibliothek Göttingen, Universitätsverlag/Projekt kopal, Platz der Göttinger Sieben 1, 37073 Göttingen, bschmidt@sub.uni-goettingen.de

Publikationen in Open-Access-Medien stehen den Lesern kostenlos bereit und müssen dennoch finanziert werden. Dazu tragen heute die Wissenschaftler, ihre Institutionen und Bibliotheken sowie die Forschungsförderer bei. Diese Akteure treten damit in eine neue Position in der Produktionskette des wissenschaftlichen Publikationsmarktes und verändern die Dynamiken von Angebot und Nachfrage. Der vorliegende Beitrag analysiert bestehende Geschäftsmodelle für Open-Access-Primärpublikationen auf diese Dynamiken hin und nennt Chancen und Risiken.

Publications in Open Access media are free of charge to the readers but nevertheless need to be financed. Scholars, their institutions and libraries as well as research funders contribute. This places them in a new position within the publication chain and changes the dynamics of supply and demand of the scientific publication market. The present report analyses current business models for primary publications with respect to this dynamics and points out some chances and risks.

EINLEITUNG

Die wissenschaftliche Kommunikation nutzt heute moderne Medien wie Foren, Weblogs und Online-Repositorien. Die Publikation in einem zertifizierten Medienprodukt (Primärpublikation), sei es ein Beitrag in einem Journal oder Sammelband oder eine Monographie, steht jedoch weiterhin im Zentrum der Wertschätzung der Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Diese Art des Publizierens bedingt jedoch einen erheblichen Aufwand der an der Publikationskette beteiligten Akteure: Verleger bieten den Autoren die Dienstleistung „Publizieren“ in einem formal und inhaltlich qualitätsgesicherten Medienprodukt an. Hierfür liefert der Autor sein Manuskript zumeist unentgeltlich und nach Verlagsvorgaben aufbereitet ab, oftmals leistet er zudem einen Druckkostenzuschuss. Fachkollegen tragen darüber hinaus bei, indem sie die eingereichten Beiträge begutachten und eine Auswahl der besten Beiträge vornehmen. Leser und Bibliotheken erstehen schließlich die fertigen Produkte - in der Institution des Autors findet sich die Publikation jedoch trotz initialer Gratisgabe nicht unbedingt wieder.

Traditionell bieten Verlage ihr Produkt zum Kauf oder zur Lizenzierung an. Bei wissenschaftlichen Zeitschriften nutzen sie die Eigenschaft, dass dieses Produkt eine einmalige Zusammenstellung von Beiträgen ist. Einmal als unentbehrlich für die Informationsversorgung in einem Fachgebiet etabliert, zieht eine Preisanhebung nicht gleich eine Abbestellung nach sich - es sei denn die Zahlungsfähigkeit der Kunden ist doch nicht so gut wie angenommen. Zusätzlich erhöht wird die Bindung der Kunden durch im Vergleich zum Einzelangebot günstige Pakete. Diese Strategie erleichtert zudem den Absatz weniger unabdingbarer Titel und erschwert den Markteintritt konkurrierender Anbieter.

Aus der Sicht der Wissenschaft wirft dieses Subskriptionsmodell zahlreiche Probleme auf:¹

- Der den Lesern/Bibliotheken berechnete Preis steht nicht notwendig in einer Relation zur Qualität des Produktes.
- Der Preis steht in einem engen Verhältnis zur Zahl der Subskribenten. Dies führt bei

¹ Velterop, Jan: Failing business models, American-Scientist-Open-Access_Forum, 22.02.2007, URL: <http://users.ecs.soton.ac.uk/~harnad/Hypermail/Amsci/6142.html>. Open Access News, 22.02.2007, URL: http://www.earlham.edu/~peters/fos/2007_02_18_fosblogarchive.html - [Stand: 15.05.2007]

mangelnder Zahlungsfähigkeit zu einer Preisspirale: Werden Abos gekündigt, steigen die Preise, was wiederum zu Abbestellungen führt.

- Die von einer Bibliothek zu leistenden Subskriptionskosten stehen in einem Verhältnis zur Breite des Spektrums, das sie anbieten muss, um die Informationsbedürfnisse ihrer Einrichtung zu befriedigen.
- Eine Preisstabilität von Subskriptionspreisen kann es nur bei einer weitgehend stabilen Zahl von Subskriptionen und der Zahl der publizierten Artikel geben.

Letzteres zeigt, dass das Subskriptionsmodell nicht „skalierbar“ ist: Die Zahl der Publikationen wächst rasant und steht in einem divergierenden Verhältnis zu den Bibliotheksbudgets, so dass der Anteil der den Lesern zur Verfügung stehenden Literatur laufend kleiner wird.

Welche Alternative könnte einen Ausweg aus diesem Dilemma bieten? Das Problem des Zugangs wird schnell und effektiv gelöst, wenn Autoren zusätzlich ihre Autorenversion in ein vernetztes Open-Access-Archiv einstellen („grüner Weg“, Parallelpublikation). Alternativ wählen sie den „goldenen Weg“, die Primärpublikation in einem Open-Access-Medienprodukt. Beide Wege hin zu Open Access haben ihre Vorteile. Das „goldene“ scheint vom (erstrebenswerten) Resultat einer vollwertigen Publikation her gedacht, das „grün“ wiederum den Gesichtspunkt der (relativ unaufwendigen) Praktikabilität einer Parallelpublikation ins Zentrum zu rücken. Freilich muss der Weg hin zur Open-Access-Primärpublikation keineswegs ein „goldener“ sein. Von Möglichkeiten und Hindernissen bei den praktizierten Geschäftsmodellen soll daher im Folgenden die Rede sein.

----- ab hier Seite 178 -----

Alternative Geschäftsmodelle für Open-Access-Primärpublikationen

Geschäftsmodelle des Open-Access-Publizierens sind inzwischen vielfältig und können teils als gut etabliert angesehen werden.² Einige Verlage und wissenschaftliche Fachgesellschaften versuchen, Open Access zu möglichst autorenfreundlichen Konditionen zu realisieren. Dies gilt sowohl für die einzuräumenden Rechte wie für den Preis, den ein Autor ggf. zu zahlen hat. Kostengünstige Open-Access-Medienprodukte lassen sich gut auf der Basis von Publikationsservern etablieren. Auf der anderen Seite zeichnet sich der Versuch ab, von einer zahlungskräftigen Nachfrage nach Open-Access-Publikationsangeboten zu profitieren. Kreiert wird z.B. eine Open-Access-Option, die auf der Basis des bereits (von anderen) gezahlten Subskriptionspreises, primär Zusatzerlöse abwirft.

Publikationsgebühren (Author/Funder/Institution-pays)

Autoren zahlen Publikationsgebühren, um die Dienstleistungen eines Verlages beim Publizieren in Open-Access-Medienprodukten in Anspruch zu nehmen. In der Regel greifen sie dabei auf die Unterstützung von Institutionen und Forschungsförderern zurück.

Finanzielle Beiträge der Autoren und Herausgeber zu den Publikationskosten von Büchern oder Zeitschriften sind heute generell nichts Ungewöhnliches. Ausnahmen bilden nur solche Publikationen, die nach Verlageinschätzung einen gesicherten Absatz erwarten lassen, oder solche, für die sich eine Querfinanzierung erzielen lässt. Zeitschriften mit einer parallelen Printausgabe erheben oftmals Gebühren, wenn der Autor Farbbildungen wünscht oder die Publikation ein bestimmter Umfang überschreitet. Dies ist für STM (Science-Technology-Medicine)-Zeitschriften üblicher als für Journale der Geistes- und Gesellschaftswissenschaften. Letztere zahlen sogar durchaus Autorenhonorare aus.

² Schmidt, Birgit: Geschäftsmodelle des Open Access-Publizierens: Welche Perspektiven bieten sich hier für Bibliotheken? In: *Bibliothek* 30 (2006), Nr. 3, 290-297.

Eine Studie der Kaufmann-Wills-Group kommt auf der Grundlage des Directory of Open Access Journals (DOAJ) zu dem Schluss, dass etwa die Hälfte aller Open-Access-Zeitschriften Publikationsgebühren erhebt.³ Die Frage der angemessenen Höhe von Publikationsgebühren ist durchaus umstritten. Generell orientieren sie sich an den Prozesskosten, das heißt, allen Kosten, die einem Verlag pro Online-Veröffentlichung im Durchschnitt entstehen („Article Processing Charges“). Bei einer Printausgabe kommen ggf. weitere Kosten hinzu. Die Höhe der Gebühren beginnt bei etwa 30 \$ pro Seite und variiert zumeist zwischen 500 und 2.500 \$.⁴ Generell ist zu erwägen, welche Kosten auf die Autoren umgelegt und welche aus anderen Einkommensquellen bestritten werden sollen. Grundsätzlich kann eine „Einreichungsgebühr“ renommierten Zeitschriften helfen, den Aufwand für die Organisation des Peer Review bis zur Entscheidung über die Aufnahme in die Zeitschrift abzudecken.⁵ So erhebt die Zeitschrift *Journal of Clinical Investigation* 70 \$ bei der Einreichung und weitere Gebühren für akzeptierte Artikel, die vom Umfang, Abbildungen, Tabellen und Farbseiten abhängen. Pro Wort werden 0,22 \$, pro Abbildung 100 \$, pro Tabelle 50 \$ und pauschal 1.000 \$ erhoben, falls farbige Abbildungen gewünscht sind. „Supplemental Data“ wird für weitere 300 \$ online bereitgestellt.⁶ Für finanziell schlecht ausgestattete Autoren bieten viele Verlage Gebührenerlasse oder Rabatte an.

Hat ein Verlag seine Publikationsgebühren zunächst unterhalb der tatsächlich entstehenden Kosten angesetzt, werden bei einem Erfolg seines Produktes bzw. beim Wegfall einer Anschubfinanzierung die Erwartungen an einen Überschuss oder unternehmerischen Gewinn deutlich steigen. Dies zeigen eklatant die Preissteigerungen verschiedener Open-Access-Verlage in den letzten Jahren, etwa bei BioMed Central und der Public Library of Science.

Das Einwerben von Forschungsmitteln gehört heute zum wissenschaftlichen Alltag. Da das Publizieren ein selbstverständlicher Teil der Forschungstätigkeit ist, müssten an sich die Publikationsmittel aus den jeweiligen Drittmitteln bestritten werden. Disziplinen, die mit umfangreichen Forschungsmitteln bedacht werden, wird dies natürlich leichter fallen. Zahlreiche Forschungsförderer und Wissenschaftsorganisationen ermutigen oder verpflichten heute ihre Wissenschaftler zum Open-Access-Publizieren und planen dabei ein, Publikationsgebühren zumindest teilweise zu übernehmen.⁷ Hierzu zählen die Deutsche Forschungsgemeinschaft und die Volkswagen Stiftung. Die Max-Planck-Gesellschaft bestreitet zudem einen Teil der Gebühren unmittelbar aus dem Bibliotheksbudget für elektronische Ressourcen. Forschungsförderer und Wissenschaftsorganisationen sind dabei aber durchaus vorsichtig bei der Gewährung von Publikationsmitteln. Sie wollen hier sicherlich keine unerwünschten Anreize für steigende Gebühren schaffen.

Bibliotheken können den Wissenschaftlern Alternativen beim Open-Access-Publizieren aufzeigen und diese beim Aufbringen der Gebühren durch Mischkalkulationen unterstützen. Bibliotheken können sich durch einen eigenen Beitrag beteiligen, während weitere Anteile aus Förder- und Institutsmitteln aufgebracht werden. Sie können zudem bei der Antragstellung hilfreich sein, indem sie Literaturlisten erstellen.

³ Kaufmann, Cara; Wills, Alma: The Facts About Open Access. Oktober 2005, URL:

http://www.alpsp.org/ngen_public/article.asp?id=200&did=47&aid=270&st=&oa=-1 - [Stand 11.05.2007]

⁴ *Journal of Medical Internet Research*: 750 \$, PLoS: 1.250-2.500 \$, Biomed Central: 500-2.400 \$, *Atmospheric Chemistry and Physics*: ab 23 € (31 \$) pro Seite, URL: <http://www.jmir.org/>, <http://www.plos.org/> und <http://www.biomedcentral.com/info/about/apcfaq>,

http://www.copernicus.org/EGU/acp/service_charges.html - [Stand 15.05.2007]

⁵ McCabe, Marc; Snyder, Christoph: Open Access and Academic Journal Quality, In: *American Economic Review* 95 (2005), Nr. 2.

⁶ URL: <http://www.jci.org/misc/jciitoa.pdf> - [Stand: 15.05.2007]

⁷ URL: <http://www.sherpa.ac.uk/juliet/>; <http://www.biomedcentral.com/info/authors/funderpolicies>; <http://www.biomedcentral.com/info/about/apcfaq#grants> - [Stand 15.05.2007]

Institutionelle Mitgliedschaften

Beim Mitgliedschaftsmodell zahlen Institutionen oder ihre Bibliotheken eine Jahresgebühr, um Wissenschaftlern die Veröffentlichung von Artikeln in einer Open-Access-Zeitschrift zu ermöglichen. Hierbei deckt die Jahresgebühr alle Kosten ab oder ist die Grundlage eines prozentualen Rabattes.

Die pauschale Variante ist besonders für Institutionen mit einem hohen Publikationsaufkommen attraktiv. Dies gilt umso mehr, wenn sich das Angebot auf ein umfangreiches Bündel von Zeitschriften eines oder mehrerer Verleger bezieht.

Für institutionelle Mitgliedschaften gibt es zudem eine *konsortiale Variante*. Hier muss eine Gruppe von Institutionen regelmäßig abwägen, ob sich das neuerlich preislich geänderte Angebot noch mit den Erwartungen verträgt. Jede Institution entscheidet schliesslich, ob sie die institutionelle Mitgliedschaft zu den konsortialen Bedingungen fortsetzt. Mitunter handhaben Verlage Subskriptionen implizit wie institutionelle Mitgliedschaften, indem ein Abo wie bei Oxford University Press einen Nachlass auf die Publikationsgebühren einschließt. Umgekehrt wird im Zusammenhang mit einer institutionellen Mitgliedschaft mitunter ein Rabatt auf das klassische Print-Abo gewährt.⁸

Für Verleger, deren Geschäftsmodell für Open-Access-Zeitschriften wesentlich auf institutionellen Mitgliedschaften basiert, kann sich jedoch herausstellen, dass sie damit weder einen Überschuss noch eine Kostendeckung erreichen. Die pauschale Abrechnung ist zwar ein Anreiz für die Kunden, für den Anbieter jedoch bei steigender Wahrnehmung durchaus ein Geschäftsrisiko.

Das hybride Modell

Ein hybrider Verlag bietet das Medienprodukt den Lesern und Bibliotheken zur Lizenzierung an. Ergänzend wird gegen Gebühr die Open-Access-Freischaltung von Einzelartikeln eingeräumt.

Insgesamt entsteht so ein Mix aus frei zugänglichen und nur subscribierenden Einrichtungen zugänglichen Artikeln. Mitunter werden Rabatte eingeräumt, wenn die Autoreninstitution ein Abo bezieht. Ursprünglich zielte das hybride Geschäftsmodell darauf, einen reibungslosen Übergang von partiellem zu vollem Open Access zu vollziehen.⁹ Heute ist davon nur die vage Aussicht geblieben, proportional die Subskriptionsgebühren zu senken - ab welcher Annahmerate dies eintritt, bleibt offen. Bei relativ geringen Kosten für die Autoren und Journalen mit hohem Prestige ist das Modell durchaus ein Erfolg.¹⁰ Die meisten Angebote bewegen sich jedoch am oberen Rand der Preisskala und weisen damit einen prohibitiven Charakter auf.

Die unten aufgeführte Tabelle¹¹ von Verlagen mit einem hybriden Geschäftsmodell belegt, dass Verlage inzwischen größten Wert darauf legen, in der Diskussion um Open Access eine nicht nur verweigernde Haltung einzunehmen. Dabei wird Autoren mit einem ausgeprägten Interesse an Open Access ein mit ihren geschäftlichen Kalkulationen vereinbares Angebot gemacht. Für den Verleger sind damit einerseits die Einnahmen über Subskriptionen gesichert und andererseits wird eine unternehmerisch risikolose Zusatzeinnahme erzielt.

⁸ URL: <http://www.biomedcentral.com/info/libraries/membership> - [Stand 11.05.2007]

⁹ Vgl. Walker, Thomas J.: Two societies show how to profit by providing free access. In: *Learned Publishing* 15 (2002), 279-284.

¹⁰ Z.B. *Florida Entomologist*, *Nucleic Acids Research*, seit 1994 bzw. 2005 voll Open Access. URL: <http://www.flaentsoc.org/auinstr.htm>; http://www.oxfordjournals.org/our_journals/nar/ - [Stand 15.05.2007]

¹¹ Vgl. URL: <http://www.biomedcentral.com/info/authors/apccomparison/>; Barbara Kalumenos (Elsevier): Open Access: Vom Prinzip zur Umsetzung, Frühjahrstagung der Schweizerischen Akademie der Geistes- und Sozialwissenschaften, Vortrag am 01.03.2007, URL: <http://www.sagw.ch/dt/Publikationen/pubdown.asp?id=121>; <http://www.doaj.org>; <http://www.sherpa.ac.uk/romeo.php> - [Stand 15.05.2007] sowie Verlagswebsites.

Für Autoren ist damit ein Preisvergleich der verschiedenen Angebote längst Realität. Ihnen wird es dabei primär um das Renommee ihrer Veröffentlichung gehen - sei das von der Zeitschrift adaptierte Geschäftsmodell nun ein alle Beiträge betreffendes „Full Open Access“ oder lediglich ein artikelweises „Optional Open Access.“ Für die Autoren ist außerdem wichtig, ob die Lizenzvereinbarung ihnen Rechte an der Verbreitung der elektronischen Version ihrer Beiträge belässt. Empfehlenswert ist zudem die Archivierung der Beiträge in einem vernetzten Open-Access-Archiv direkt durch den Verlag. Tatsächlich spielen heute die meisten hybriden Verlage die biomedizinischen Beiträge in das fachliche Archiv PubMed Central ein.

Das hybride Geschäftsmodell ist von vielen Seiten mit Kritik bedacht worden. So lehnt es beispielsweise die Max-Planck-Gesellschaft ab, hierfür Publikationsgebühren bereitzustellen, da dieses Geschäftsmodell wenig nachhaltig ist und Publikations- und Subskriptionsgebühren in einem intransparenten Verhältnis stehen.¹²

Konsortiales Geschäftsmodell

Konsortial organisierte Einrichtungen bündeln mitunter ihre Open-Access-Publikationsaktivitäten und setzen dabei primär auf etablierte Anbieter, die ihr Geschäftsmodell im Zuge der Zusammenarbeit umstellen. Die Kostenumverteilung erfolgt abhängig von der Leistungsnutzung und der Finanzkraft der Institutionen.

Unter der Führung des CERN betreibt das in Gründung befindliche „Sponsoring Consortium for Open Access Publishing in Particle Physics“ (SCOAP³) die Umwandlung sämtlicher Journale der Disziplin Teilchenphysik in Open-Access-Zeitschriften. Dies will das Konsortium in Kooperation mit den Verlagen auf der Grundlage eines neuen Geschäftsmodells erreichen, einer Mischform aus Author-/Institution-pays und institutionellen Beiträgen. Beteiligt sind führende Forschungsträger aus dem Bereich Teilchenphysik: Forschungsinstitute, Großlabore, Autorengemeinschaften, Fachgesellschaften und Bibliotheken. Diese sehr spezialisierte Gemeinschaft von Wissenschaft-

----- ab hier Seite 180 -----

Tabelle: Hybride Verlage

Verlag	Start	Gebühr	Sonstiges	Rabatt	# 2006	Archivierung
American Institute of Physics						grün
Author Select: 8 Zs.	01/2005	1.500-1.800 \$	C.C.		<100	n.v.
Journal of Rheology	10/2006	2.500 \$				n.v.
American Chemical Society						weiß
ACS AuthorChoice	08/2006	3.000 \$		S: 1/3, M: 1/2, M+S: 2/3	<10	n.v.
American Physical Society						grün
Free to Read Program: Physical Reviews A-E	08/2006	975 \$				n.v.
dto.: Physical Review Letters	08/2006	1.300 \$				n.v.
Blackwell						gelb
Online Open: 115 Zs.	02/2005	2.600 \$	C.C.		~100	PMC
BMJ Publishing Group						
Unlocked Program: Main Journals	08/2006	3.145 \$				PMC, grün
dto.: Specialist Js.	08/2006	2.200 \$				PMC, grün
Cambridge University Press						grün
Open Option: 15 Zs.	08/2006	2.700 \$	z.T. C.C.			PMC
Elsevier						grün, L: blau
Sponsored Article Program: 41 Zs.	05/2006	3.000 \$	C.C.		<100	n.v.
Cell Press		5.000 \$	C.C.			PMC

¹² URL: <http://www.open-access.net/> - [Stand 11.05.2007]

The Lancet		500 £	C.C.			PMC
Nation Academy of Sciences						grün
Proceedings (PNAS)	06/2004	1.100 \$	Page/C.C.	S: 800 \$	-700	PMC
Nature Publishing Group						gelb
British Journal of Pharmacology	04/2006	2.500 \$	Page/C.C.			n.v.
EMBO Journal/Reports	01/2007	3.500 \$	Page/C.C.			n.v.
Oxford University Press						
Oxford Open: 50 Zs. v. 192 Zs.	07/2005	2.800 \$	z.T. C.C.	S: 1.500 \$	-500	PMC
Royal Society						gelb
EXiS Open Choice: 7 Zs.	06/2006	550 \$ pro Seite	C.C.		<100	PMC geplant
Royal Society of Chemistry						blau
Open Science: Communications	10/2006	1.800 \$		M/S: 15 %		n.v.
O.S.: Primary Paper	10/2006	2.900 \$		M/S: 15 %		n.v.
Springer						grün
Open Choice: 1.450 Zs.	07/2004	3.000 \$	C.C.		-200	PMC:BioMed-Zs.
Taylor & Francis						gelb
iOpenAccess: 175 Zs.	10/2006	3.100 \$	C.C.			PMC:BioMed-Zs.
John Wiley						grün
Funded Access Service: 57 von 725 Zs.	08/2006	3.000 \$	C.C.		<100	Funder's Archive, PMC

C.C. = Color Charges, M = Mitglied, S = Subkribent; # 2006 = Anzahl der Open-Access-Options-Artikel im Jahre 2006; n.v. = Archivierung nicht vorgesehen von Seiten des Verlages; PMC = PubMed Central, Archivierung teils vom Verlag vorgesehen, ggf. erst auf Anfrage des Autors. Farben nach Sherpa/RoMEO: grün: Pre- und Postprint, blau: Postprint, gelb: Preprint, weiß: keine Erlaubnis der Archivierung. Quelle: Eigene Recherchen, vgl. Endnote 11.

----- ab hier Seite 181 -----

lern kann durchaus mit sinkenden Kosten im Vergleich zum Subskriptionsmodell rechnen.

Einerseits begrüßen Protagonisten der Open-Access-Bewegung diesen konzertierten Schritt, andererseits bezweifeln sie, ob diese Vorgehensweise für Institutionen mit einem breiteren Fächerspektrum Modellcharakter besitzen kann. Die Frage ist jedoch vielmehr, ob dieses Modell geeignet ist, den Mitteleinsatz von Institutionen für Publikationsaktivitäten sachgerechter als bisher zu gestalten. Gezahlt wird in dem Maße, wie eine Dienstleistung in Anspruch genommen wird unter Berücksichtigung der Finanzkraft der Institutionen. Dieses Modell besitzt gute Perspektiven, da es offen ist für eine gezielte Zusammenarbeit und Publikationsdienstleistungen nicht als Einkommensquelle für andere Aktivitäten betrachtet. Ein Verteilungsschlüssel der institutionellen Belastungen wird sich sicherlich erst nach einer gewissen Zeit einspielen.

Ergänzende und alternative Einkommensquellen

Die Produktion des Medienproduktes kann institutionell unterstützt (Infrastruktur, Personal etc.) sein oder durch andere Einnahmen (Stiftungen, Werbung, kostenpflichtige Zusatzdienste, Mitgliedsbeiträge etc.) finanziert werden.

Generell lassen sich Einnahmen aus kostenpflichtigen Angeboten (z.B. Printabos, Werbung) für die Quersubvention von Zusatzdienstleistungen (z.B. parallele Open-Access-Publikation) heranziehen. Nicht-gewinnorientierte Open-Access-Verlage wie z.B. Universitätsverlage operieren heute oftmals auf der Basis von Publikationsservern, die zumeist aus Eigenmitteln der betreibenden Institution bereitgestellt werden. Wissenschaftliche Fachgesellschaften sichern bei ihren Publikationsaktivitäten einen Grundstock von Einnahmen dadurch, dass ein Abonnement in die Mitgliedschaft eingeschlossen ist. Auf diese Weise leisten sowohl Leser als auch Autoren einen Beitrag. Ein starkes Beruhen auf institutionellen Ressourcen oder (ehren-)amtlichem Engagement kann bei steigendem Renommee und wachsendem Publikationsaufkommen einen Wechsel des Geschäftsmodells nötig werden lassen.

Paying for Green Open Access

Hierbei bietet der Verlag Inhalte gebührenpflichtig an und vereinbart mit einzelnen Institutionen eine ggf. verzögerte Archivierung von bereits publizierten Artikeln in einem fachlichen oder institutionellen Repositorium.

Bisher ist es ein gängiges Zugeständnis der Verlage, den Autoren die Parallelpublikation ihres Pre- oder Postprints in Repositorien zu genehmigen oder dies zumindest zu dulden. Dies gilt inzwischen für über 70 % der Zeitschriftenverlage.¹³ Eine um 6 Monate verzögerte Archivierung gegen Gebühr praktiziert seit kurzem der hybride Verleger Elsevier exklusiv für das Howard Hughes Medical Institute (HHMI).¹⁴ Hierbei berechnet Elsevier 1.000 \$ für Cell Press-Artikel und 1.500 \$ für Artikel aller anderen Journale. Prinzipiell erlaubt der Verlag die Zugänglichmachung von Pre- und Postprints, jedoch nur auf Autorenwebsites und in institutionellen Repositorien. Peter Suber weist zu Recht darauf hin, dass das finanzstarke HHMI seinen Verhandlungsspielraum nicht ausreichend genutzt und Elsevier so eine bequeme Adaption an die neue Vorgabe eingeräumt hat.¹⁵ Hier wird zudem ein aus öffentlichen Mitteln bereitgestellter gut etablierter Publikationsserver dafür genutzt, den sowieso bestehenden Vorbehalt des Verlegers gegen Open Access finanziell zu bedienen.

DISKUSSION

Open-Access-Verlage versuchen auf der Basis von unterschiedlichsten Geschäftsmodellen nachhaltig zu operieren und passen daher laufend ihre Preise an. Auffällig ist jedoch, dass gerade die großen erfolgreichen Projekte wie BioMed Central und die Public Library of Science nach ihrer guten Einführung am Markt deutlichen Gebrauch von Preissteigerungen gemacht haben. Man wirbt offensiv mit hervorragenden Leistungen für die Sichtbarkeit der Publikationen und den deutlich gestiegenen Impact Faktoren, was sicherlich auch die Einreichungszahlen und damit den Aufwand erhöht. Preise sind generell eine Frage des Geschäftsmodells und der Gewinnansprüche, die auf dem Angebot lasten. In dieser Hinsicht unterscheiden sich subskriptionsbasierte und Open-Access-Angebote nicht fundamental. Die Hoffnung ist jedoch, dass die Preisentwicklung durch den Druck des Marktes und seiner Interessengruppen, die Autoren und Institutionen sowie die Forschungsförderer, in wissenschaftsfreundliche Bahnen gelenkt und gehalten werden kann.

So hat der Open-Access-Verleger *BioMed Central* (BMC) mit Publikationsgebühren von 525 \$ gestartet. Im Mittel stiegen die Gebühren von etwa 780 \$ (Frühjahr 2005) über 1.330 \$ (September 2006, +70,5 %) auf nun 1.550 \$ (Mai 2007, +16,5 %).¹⁶ Im Rahmen von *institutionelle Mitgliedschaften* des German Austrian Swiss Consortium (GASCO) wurden zunächst 500 € pro Artikel erhoben, abzüglich eines Konsortialrabatts von 10 %. Diese erhöhte BMC auf 1.110 € (2006) und nun 1.260 € (+11,4 %), bei einem Konsortialrabatt von 20 %. Insgesamt ergibt sich eine stetig steigende Umwidmung und Bindung von Mitteln aus dem Zeitschriftenbudget von Bibliotheken. Auch die *Public Library of Sci-*

----- ab hier Seite 182 -----

ence (PLoS) hat im Juli 2006 ihre Gebühren nach oben angepasst: Zu zahlen sind nun 1.250 (bei der im Dezember 2006 gestarteten PLoS ONE) und 2.500 \$ (für PLoS Medicine und PLoS Biology) statt bisher 1.500 \$. Gebührenerkungen sind im Bereich der hybriden Geschäftsmodelle derzeit eine Ausnahme und doch gibt es sie: Das American Institute of Physics senkte diese im Januar 2006 für die drei Journale der ersten Stunde von 2.000 auf 1.500 \$.¹⁷

¹³ <http://www.sherpa.ac.uk/romeo.php?stats=yes> - [Stand: 15.05.2007]

¹⁴ URL: <http://www.hhmi.org/news/hhmielsevier20070308.html> - [Stand: 15.05.2007]

¹⁵ SPARC Open Access Newsletter, Nr. 108, 02.04.2007, <http://www.earlham.edu/~peters/fos/newsletter/04-02-07.htm#green> - [Stand 15.05.2007]

¹⁶ URL: <http://www.biomedcentral.com/info/about/apcfaq#howmuch>. - [Stand 15.05.2007]

¹⁷ URL: http://www.aip.org/press_release/author_select_expands.html - [Stand 15.05.2007]

Insgesamt unterliegt die wissenschaftliche Publikationslandschaft einer starken Diversifizierung: Was Bibliotheken schon lange als eine intransparente Vielfalt von Bezugs- und Preismodellen kennen, tritt nun auch den Autoren in Form von Publikationsgebühren, Rabatten und Kostenträgern gegenüber. Wissenschaftler müssen damit mehr denn je die Finanzierung des Publizierens kalkulieren und dies in Forschungsanträge einbeziehen. Zusammenstellungen über Dienstleistungen, Gebühren und Fördermöglichkeiten können die Wahl und Realisierung von Open-Access-Publikationen unterstützen. Publikationsgebühren sind jedoch sicherlich kein allseits zu begrüßendes Mittel, bringen sie doch auch unschöne Effekte hervor: Nimmt man den zahlungskräftigen Kollegen mit auf die Autorenliste und überlässt ihm dafür die Erstautorenschaft? Unerfreulich ist zudem, wenn Autoren aus Kostengründen auf die Publikation in einer einschlägigen Zeitschrift verzichten müssen. Nutzen sie stattdessen den traditionellen Publikationsweg in einem subskriptionspflichtigen Journal ihrer Wahl, steht der Weg der Parallelpublikation offen. Hier ist allerdings ein (selbst-)bewusster Umgang mit den eigenen Rechten gefragt.

Investieren Bibliotheken in Open Access, so verbessert dies zwar deutlich die Informationsversorgung, zieht aber keine unmittelbare Kostensenkung nach sich. Es können vielmehr Mehrkosten anfallen und Mittelumschichtungen nötig sein. Beim Ausbau von Open Access in der eigenen Institution kommt es entscheidend auf die Art des Angebotes an. Dabei ist die Zusammenarbeit mit Verlagen besonders aussichtsreich, wenn diese die Anliegen der Wissenschaft Ernst nehmen und Open Access nicht nur vordergründig in ihr Programm integrieren. Viele hybride Verlage passen sich mit ihrer Open-Access-Option zwar dem Trend an, wollen aber die etablierten Verhältnisse möglichst fortschreiben und halten an Subskriptionsgebühren als Basis fest. Bestrebungen, dieses Geschäftsmodell für einen Übergang zu vollem Open Access zu nutzen, stellen dabei eine Ausnahme dar. Mit dem Einstieg in das Open-Access-Publizieren müssen die Verlage das Preis-Leistungs-Verhältnis ihres Angebotes vor den Kunden rechtfertigen. Die Wissenschaftler als Autoren stehen dabei durch die zunehmende Unterstützung durch ihre Institutionen, Bibliotheken und Forschungsförderer den Verlagen nicht mehr allein gegenüber. Hier sind kritische Kunden gefragt, die auf Mindeststandards achten. Dazu gehören eine transparente Preispolitik, ein wissenschaftsfreundlicher Umgang mit Autorenrechten und eine parallele oder ggf. verzögerte Archivierung direkt durch den Verlag in einem OAI(Open Archives Initiative)-kompatiblen Repository. Insbesondere konsortial organisierte Institutionen können solche Vereinbarung exemplarisch auf den Weg bringen. Die Verbreitung von Publikationen über Repositorien ist heute primär eine Ergänzung, perspektivisch ergibt sich hieraus jedoch ein erhebliches Kostensenkungspotential für Verlage und damit auch für Bibliotheken.