Sven Fund

Acht Lehren aus acht Jahren Open Access

Eight lessons from eight years of Open Access

<https://doi.org/10.1515/bd-2020-0056>

Abstract: Knowledge Unlatched war die erste Initiative, die die Finanzierung von Monographien in den Geistes- und Sozialwissenschaften im Open Access verfügbar gemacht hat. Seitdem werden jährliche Pledging-Runden durchgeführt. Das Modell ist zwischenzeitlich deutlich gewachsen und umfasst auch Zeitschriften und andere Produktkategorien. Der Beitrag betrachtet aus der Insider-Perspektive die zentralen Learnings. Sie sind für Verlage, Bibliotheken und Forschungsfinanzierer, aber auch für vergleichbare Initiativen von Bedeutung für die Weiterentwicklung des Ansatzes.

Schlüsselwörter: Open Access, Monographien, Knowledge Unlatched, wissenschaftliches Publizieren, Geistes- und Sozialwissenschaften

Abstract: The initiative *Knowledge Unlatched* was the first to make financial funds available for monographs in the humanities and social sciences published via Open Access. Annual pledging rounds to raise funds from donors are run ever since. The model has developed to include journals and other product categories as well. The article reviews key learnings from an insider's perspective. These insights are relevant for publishers, libraries and research funding bodies, as well as comparable initiatives, interested in the further development of this approach.

Keywords: Open Access, monographs, Knowledge Unlatched, scientific publishing, humanities, social sciences

Open Access (OA) als freier Zugang zu wissenschaftlichen Informationen entwickelt sich seit dem Beginn der 2000er Jahre mit zunehmender Dynamik. Gerade in den ersten Jahren war dabei eine Konzentration auf die Fächer der Naturwissenschaften (STM) zu konstatieren, andere Disziplinen des universitären Kanons hatten wenig Anteil am stürmischen Aufstieg des Modells. Frances Pinter, damals Verlegerin und später aktiv als Geschäftsführerin von Manchester University Press, empfand dies vor dem Hintergrund ihrer eigenen Profession, dem Verlegen geistes- und sozialwissenschaftlicher (HSS) Literatur in Buchform, als eine zentrale Schwäche des Modells, der Abhilfe geschaffen werden musste. Folgerichtig ersann sie im Jahr 2012 einen zum damaligen Zeitpunkt einzigartigen Ansatz, HSS-Inhalte Open Access verfügbar zu machen. Im Gegensatz zum bei wissenschaftlichen Zeitschriften dominierenden APC-Modell, indem einzelne Beiträge durch die Autorinnen und Autoren beziehungsweise ihre Forschungsfinanzierer oder Institutionen „freigekauft“ werden, setzte Pinter auf ein institutionelles Modell. Im Kern dessen, was sie später Knowledge Unlatched (KU) nannte, arbeiten Bibliotheken aus aller Welt zusammen, um durch ihre Finanzierung Bücher für alle Nutzerinnen und Nutzer zu öffnen.

Im Jahre 2013 wurde ein Pilot zur Validierung des Gedankenmodells durchgeführt, an dem sich mehrere etablierte Verlage aus den Geistes- und Sozialwissenschaften beteiligten. Mit insgesamt 23 Novitäten, die so Open Access gemacht werden konnten, fassten die Initiatorinnen den Mut, das Modell in den „Echtbetrieb“ zu überführen.¹ Seit dem Piloten wurden bis heute sechs *Pledging*-Runden, also die von KU praktizierte Finanzierung im Crowdfunding, realisiert. Diese Entwicklung ist bemerkenswert, denn neben einer rein quantitativen Ausweitung hat sich das Modell in unterschiedlichen Dimensionen auch qualitativ erheblich weiterentwickelt.

Intention

Um das unternehmerische Ziel von Knowledge Unlatched (KU), so viele HSS-Inhalte wie möglich im Open Access verfügbar zu machen, möglichst rasch zu erreichen, wurden ab dem Jahr 2015 – nach der Etablierung des Modells – verschiedene Wachstumsoptionen evaluiert. Eine zentrale Rolle spielte dabei die (begründete) Sorge, dass neue Modelle im Bibliotheksmarkt zwar von einigen Enthusiasten angeschoben werden würden, der für die erfolgreiche Etablierung eines Modells erforderliche lange Atmen jedoch gegebenenfalls nicht bei allen

¹ Vgl. hierzu vor allem die Auswertung des Piloten von Montgomery (2015).

Akteuren vorhanden sein würde. Dies umso mehr, als in der Frühphase von KU Ressourcen innerhalb von Bibliotheken oft aus Sonder- und Restmitteln rekrutiert wurden.

In Zusammenarbeit mit Bibliotheken und Verlagen wurden insbesondere zwei Ansätze durchgespielt: Neben einem rein quantitativen Wachstum, also mehr Titeln in den jeweiligen *Pledging*-Runden, wurde vor allem die Schaffung eines Marktplatzes simuliert. Dies folgte der Beobachtung, dass eine starke Ausweitung der Titelmenge in *KU Select* fast zwangsläufig zu einer stärkeren Segregation der teilnehmenden Bibliotheken führen würde. Es war deutlich, dass die für Open Access von Monographien bereitgestellten Mittel nicht reichen würden, um das auf Verlagsseite mögliche Angebot auch nur im Ansatz zu finanzieren. Umkehrt wurde angenommen, dass die größten Institutionen vermutlich gewillt und wirtschaftlich in der Lage sein würden, mehrere gleichzeitige Angebote unterstützen zu wollen.

Es zeichnete sich zudem bereits früh ab, dass wenig ausdifferenzierte Pakete (zahlreiche Verlage steuern Titel aus sehr vielen unterschiedlichen Disziplinen zu einem Gesamtpaket bei) von begrenzter Attraktivität sein würden. Dies folgte der Einsicht, dass Bibliotheken ihr Entscheidungs- und Erwerbungsverhalten, auch wenn es nun in Form einer Finanzierungszusage für Open Access-Inhalte stattfinden würde, nicht in kurzer Zeit völlig umstellen würden.

Parallel hierzu geführte Gespräche mit Verlagen ergaben, dass die Anbieter von wissenschaftlichen Inhalten ein Interesse daran hatten, bestimmte Disziplinen stärker zu öffnen als andere. Dies war in erster Linie programmatischen Entscheidungen in den jeweiligen Häusern sowie dem Druck einzelner Herausgeber-gremien und Autoren geschuldet.

Durch die Zusammenarbeit mit Language Science Press verfügte KU zu einem frühen Zeitpunkt über eine Testsituation, in der ein gesamtes Programm vollständig in Open Access angeboten werden konnte. Diese Fallstudie, der erste Verlags-partner von KU, erwies sich als Wegbereiter zahlreicher weiterer Anwendungsfälle. Mit Stand des Jahres 2019 sind über 15 unterschiedliche Modelle unter teils sehr verschiedenen Bedingungen als Partnermodelle über KU und durch Bibliotheken weltweit finanziert worden.

Marktplatz als strategische Grundentscheidung

Der Gedanke des Marktplatzes für Open Access-Modelle umfasst jedoch weitere Komponenten. Schon früh gab es, analog der Arbeitsweise von Open Library of Humanities, das Bestreben, auch Zeitschriften in den Geistes- und Sozialwissen-

schaften über KU finanzieren zu können. Dabei war klar, dass dieses Modell eine deutliche Abwendung vom und eine Neukonzeption des im STM-Bereich vorherrschenden APC-Modells brauchen würde, das unter anderen Finanzierungsvoraussetzungen entstanden war.

Zudem zeigte sich früh in Gesprächen mit Anbietern von OA-Infrastruktur, dass auch hier Finanzierungsbedarf auftreten würde, der durch das Modell gegebenfalls abgebildet werden könnte.

Bei der Weiterentwicklung von KU zum Open Access-Marktplatz war den Entscheidern wichtig, den „Markenkern“, das gemeinsame Handeln von Institutionen weltweit, nicht anzutasten. Vielmehr sollte die Einflussnahme von Bibliothekarinnen und Bibliothekaren auf die Auswahl der Inhalte weiter gestärkt werden.

Acht Lehren aus acht Jahren

Die intensive Arbeit mit Open Access und der systematische Aufbau von Testfällen hat KU geholfen, in einem sich rasch entwickelnden und verändernden Umfeld einige zentrale Lehren für die eigene weitere Arbeit zu ziehen.

1 Gemeinschaftliches Handeln funktioniert

Es ist nach den klassischen Schulen der Betriebswirtschaft alles andere als selbstverständlich, dass kollektives Handeln von Akteuren rund um die Welt in koordinierter Weise funktionieren kann. Offensichtlich ergeben sich zahlreiche Koordinierungsprobleme. Die Arbeit von KU zeigt jedoch, dass über den Zeitraum von acht Jahren über 600 Bibliotheken und mehr als 100 Verlage weltweit ein stabiles Ökosystem schaffen können, das die Finanzierung von etwa 2.000 Büchern und 46 Zeitschriften im Open Access ermöglicht. Insgesamt wurden dazu bisher ca. 10 Mio. Euro beigetragen.

Sowohl auf der Angebots- wie auch auf der Nachfrageseite zeigt sich ein hoher Anteil von Teilnehmern, die an mehreren *Pledging*-Runden teilnehmen. Dabei ist die Teilnahme von Bibliotheken heute ebenso vom individuellen Profil der Einrichtung getrieben, wie dies beim klassischen Erwerb von Bezahlinhalten zu beobachten ist – ein deutlicher Unterschied zur zunächst idealistisch getriebenen Teilnahme.

2 Open Access ist vielsprachig

Zunächst als Initiative für ausschließlich englischsprachige Monographien gestartet, finanzieren Bibliotheken über KU zwischenzeitlich auch Inhalte in deutscher und französischer Sprache. Gab es zunächst Bedenken, dass die mangelnde Anzahl von Bibliotheken in kleineren Sprachräumen nicht ausreichen würde, das Finanzierungsvolumen für Bücher in anderen Sprachen zusammenzubringen, ist mittlerweile der Beweis erbracht, dass dies doch der Fall sein kann. Mit Paketen wie etwa dem Politikwissenschafts-Programm des Bielefelder Verlags transcript oder Open Edition in Frankreich konnten erfolgreiche Modelle initiiert werden, die – im Fall von transcript – sogar eine Erneuerung durch die beteiligten Bibliotheken erreichten und so eine Verstetigung des Angebots möglich machten.

3 Spezialisierung schreitet voran

Zugleich ist am Beispiel des ursprünglichen Modells von KU, das heute den Namen *KU Select* trägt, zu beobachten, dass thematisch und hinsichtlich der teilnehmenden Verlage eher breite Inhalteansätze eine Spezialisierung erleben. So wurde bereits im vergangenen Jahr begonnen, primär Titel aus nutzungsstarken Disziplinen zu berücksichtigen – eine Entscheidung, die von Bibliotheken durchgängig begrüßt wurde. Diese Zuspitzung wird sich mit der Zielsetzung, Finanzieren ein einfaches *Flipping* ihres bisherigen Erwerbs zu ermöglichen, weiter fortsetzen. Die Entwicklung scheint nicht nur vor dem Hintergrund der Reduzierung von Komplexität bei erhöhtem Angebot sinnvoll, sie folgt auch dem Muster bei der Einführung von E-Books.

4 Wachsende Bedeutung des Erfolgsnachweises

Mit einem wachsenden Angebot von Open Access-Initiativen und Produkten ist zu beobachten, dass das Interesse von Bibliotheken an messbaren Effekten deutlich zunimmt. War die Unterstützung unterschiedlicher Initiativen anfangs von einem hohen Maß an Idealismus und gutem politischem Willen geprägt, entwickelt sich institutionell finanziertes Open Access mehr und mehr zu einer Erwerbungsform, die sich mit konkurrierenden Modellen messen lassen muss. Das stellt insbesondere in einem Access-Modell, in dem die dezentrale Ablage und Nutzung von Inhalten integraler Teil des Ansatzes ist, Anbieter vor besondere Herausforderungen. Schließlich müssen Nutzerinnen und Nutzer in diesem Modell

keinen institutionellen – und damit mit klassischen Instrumenten messbaren – Zugangsweg zu ihren Arbeitsmaterialien nutzen. Folgerichtig ist der Nachweis von Nutzung allein in der *IP-Range* einer Einrichtung von eng begrenztem Aussagewert.

Es ist zu beobachten, dass Bibliotheken – und auch Verlage – ihre Entscheidungen hinsichtlich der Unterstützung von OA-Paketen bzw. der Publikation von Inhalten in dem Modell von Nutzungs- und Zitationsstatistiken abhängig machen. Mit *KU Open Analytics* gibt es mittlerweile ein Angebot, dass die Nutzung von knapp zwei Dutzend Plattformen konsolidiert und wertvolle Einblicke in die Nutzung freier Inhalte vermitteln kann. Zudem ist die Einbeziehung von orts-basierter Nutzung außerhalb der Institution in den Daten abgebildet.

5 Hosting gewinnt an Bedeutung

Die dem Open Access inhärenten dezentralen Strukturen des Open Access geraten, wie das Beispiel des *Usage Reporting* oben zeigt, zunehmend an ihre Grenzen. Angesichts wachsender Mengen von offen verfügbaren Inhalten und dem Bedürfnis nach einem Mindestmaß an Effizienz und damit Organisation gerät diese Dezentralität zunehmend an ihre Grenzen. Befragungen von Bibliotheken durch KU legten schon zum Beginn des Jahres 2019 nahe, dass eine gemeinsame Hosting-Plattform für alle Open Access-Inhalte in Form (zumindest) von Büchern wünschenswert wäre. Die Open Research Library als Reaktion von KU auf dieses Bestreben ist seit Mitte vergangenen Jahres online.

6 Timing ist zentral

KU hat über die vergangenen Jahre zahlreiche (Selbst-)Versuche gemacht, um den optimalen Zeitpunkt zum *Launch* seiner Angebote zu identifizieren – und das in einem globalen Rahmen, in dem die Geschäftsjahre und -gepflogenheiten deutlich voneinander differieren. Wenig verwunderlich: Der optimale Angebotszyklus fügt sich in das tradierte Bestellverhalten von Bibliotheken, und zwar weltweit. Versuche von Verlagen, Produkte zu einem späteren Zeitpunkt dem Markt zu präsentieren, waren bisher nur in Ausnahmefällen mit Erfolg gesegnet. Es scheint empfehlenswert, Produkte im zweiten Quartal des Kalenderjahres präsentieren zu können, um Finanzierung in den folgenden beiden Quartalen zu sichern.

7 Zusammenarbeit mit dem Handel: Es kommt drauf an

Seit 2016 arbeitet KU mit Händlern zusammen, die Anzahl der Partner ist mittlerweile zweistellig und wächst weiter. Während anzunehmen wäre, dass Intermediäre generell sehr wichtige Mittler im institutionellen Open Access sein könnten, sind die Erfahrungen bisher gemischt. Verschiedene Händler, gerade im deutschsprachigen Raum, sind aufgrund ihrer Kundenkenntnis und ihrer verkäuferischen Kompetenz sinnvolle Kooperationspartner, andere hingegen eher eine Ablenkung von effizienten Abläufen. Die Abhängigkeit von einzelnen Verkäuferinnen und Verkäufern ist hoch, das institutionelle Wissen des Handels zum Thema Open Access begrenzt.

8 Anderer Zugang für STM-Bücher

Bücher aus den Naturwissenschaften scheinen sich nach Erfahrungen von KU eher an den Gepflogenheiten des APC-basierten Zeitschriftengeschäfts zu orientieren. Entscheidungsprozesse innerhalb der Institutionen und die Bereitschaft von Verlagen, signifikante Titel ihres Programms über kooperative Modelle finanziert verfügbar zu machen, scheinen für solch eine Förderung weniger geeignet. Wenngleich KU auch positive Fälle berichten konnte, scheinen Aufwand und Nutzen in keinem sinnvollen Verhältnis zu stehen.

Open Access für Monografien hat sich seit der Gründung von KU sehr dynamisch und im Ergebnis positiv entwickelt. Zahlreiche Marktteilnehmer und insbesondere die Forschungsfinanzierer suchen Zugänge, dieses Segment weiter zu öffnen.² Basis der Entwicklung war die Bereitschaft und Fähigkeit aller Teilnehmer an dem Modell, praktisch jedes Jahr Justierungen an der Umsetzung vorzunehmen. Institutionelles Open Access entwickelt sich damit sehr erfolgreich, setzt allerdings ein deutlich höheres Maß an Anpassungsfähigkeit voraus, als andere Geschäfts- und Zugangsmodelle des wissenschaftlichen Publizierens dies tun.

Ausblick

Es ist zu erwarten, dass Angebote wie das von KU weiter Zulauf erhalten werden, und zwar sowohl von der Nachfrage- wie auch von der Angebotsseite. Zahlreiche Verlage zeigen aktives Interesse an einer Ausweitung der Anzahl ihrer Titel,

2 Vgl. beispielhaft die Entwicklung in Großbritannien bei Fund et al. (2019).

die offen für alle erscheinen und haben die ersten Bedenken weitgehend über Bord geworfen. Im Sinne der zügigen und zugleich verlässlichen Ausweitung des Anteils von Open Access-Büchern am *Output* der Verlage ist die Verstetigung einer verlässlichen Finanzierung zentral. Verlage müssen sicherstellen, die steigenden Serviceanforderungen von Bibliotheken zu berücksichtigen und zu bedienen, die Open Access-Inhalte immer stärker als einen ganz gewöhnlichen Teil ihres Angebots gegenüber Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern einerseits und damit zunehmend als integralen Bestandteil ihrer Erwerbs- und Finanzierungsstruktur verstehen.

Literatur

Fund, Sven et al.: Open Access Monographs in the UK: A data analysis. Berlin 2019, <https://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2019/Fullstopp-Final-October-2019.pdf> [Zugriff: 22.03.2020].

Montgomery, Lucy: Knowledge Unlatched: A Global Library Consortium for Funding Open Access Scholarly Books. In: *Journal of Cultural Science* 7 (2014), H 2, S. 1–28.

Dr. Sven Fund
Managing Director
Knowledge Unlatched GmbH
Wartburgstraße 25A
10825 Berlin
Deutschland
E-Mail: sven@knowledgeunlatched.org