

Herrn Ronald Schild
Geschäftsführer
MVB Marketing- und Verlagsservice
des Buchhandels GmbH
Großer Hirschgraben 17/21
60311 Frankfurt am Main

Verlags-Nummer 60201
Steuernummer 143/145/70228
VAT-Reg.# DE194582763
Geschäftsführer Herbert Utz
München HRB 120568

München, 17.09.07

Zwangskoppelung von VLB und VTO: Rundschreiben/Beitrag zur Vorbereitung des Treffens von Fachverlags- Vertretern mit der Geschäftsführung des MVB

Sehr geehrter Herr Schild,

vielen Dank für Ihre Einladung. Wie mit Frau Neuberger besprochen erhalten Sie und die Kollegen in den Verlagen meinen Beitrag zu Ihrem für den 10.10.2007 geplanten Verlegertreffen in schriftlicher Form.

Wir haben hier im Hause eingehend die anstehenden massiven Änderungen der VLB-Preisstruktur und ihre möglichen Auswirkungen analysiert und haben starke Bedenken sowohl aus der Perspektive eines Wissenschafts- und Dissertationsverlages als auch darüber hinausgehend.

In diesem Beitrag stelle ich dar

1. warum VTO für viele Verlage nicht attraktiv ist,
2. wie die Wissenschafts- und Fachverlage auf die Zwangskoppelung von VTO mit dem VLB reagieren können,
3. weshalb wir einen massiven Schaden für das VLB befürchten und
4. welche Verbesserungsmöglichkeiten wir sehen.

1. Warum ist VTO für uns – wie auch für die meisten Kollegen in Fachverlagen mit denen ich gesprochen habe – nicht attraktiv.

1.1 Eine Volltextsuche ist nur selten erforderlich: Die Titel wissenschaftlicher Werke sind in der Regel bereits so aussagekräftig, dass gerade bei der Backlist oft nicht einmal Schlagworte gemeldet werden. Bei neueren Titeln werden die Informationen oft durch Abstracts und/oder das Inhaltsverzeichnis ergänzt.

1.2 Falls doch gewünscht, lassen sich Textauszüge bis hin zum Volltext mit sehr geringem Aufwand aus den Druckdaten erstellen (einige Sekunden bis wenige Minuten pro Werk). Es genügt, diese auf der eigenen Website abzulegen, durch Suchmaschinen

findet der Kunde diese sehr leicht. Nutzer wissenschaftlicher Texte sind vertraut mit Suchmaschinen.

1.3 Diese Textauszüge können auch per OCR hinterlegte Bilddaten sein. Perfektion ist nicht nötig. Crawler und Nutzer sind großzügig.

1.4 Oft sind die Werke ohnehin bereits parallel im Volltext im Internet vorhanden.

1.5 Auch wenn 1.4. nicht zutrifft: Verleger wissenschaftlicher Werke hegen kaum die Befürchtung, dass Inhalte raubkopiert würden.

1.6 Selbst falls 1.5 nicht zuträfe: Wissenschaftliche Verlage, insbesondere Dissertationsverlage sind meist inhabergeführt – von Quereinsteigern mit wissenschaftlichen, oft sogar natur- oder ingenieurwissenschaftlichem Hintergrund. Wir wissen: Was man darstellen kann, kann man auch vervielfältigen. Dazu brauchen wir keinen Hack, auch wenn dieser – bzw. die rührend stolze Reaktion darauf – Unterhaltungswert besitzen mag.

1.7 Wir sind selbst in der Lage Inhalte normkonform herzustellen – sofern uns die Norm bekannt gegeben wird. Der Vorteil proprietärer Formate liegt selten beim Nutzer.

1.8 VTO ist eine Insellösung für den Bereich des deutschen Buchhandels.

1.9 Es gibt neben bereits beschriebenen Nutzung der eigenen Website eine große Zahl günstigerer und/oder besserer Alternativen mit weltweiter Ausrichtung, mehr Erfahrung und vor allem Know-How.

1.10 Als wichtigstes Argument sehen wir allerdings die Programmstruktur unserer Verlage: Einer Handvoll aktueller Titel wird durch eine enorme Backlist ergänzt, deren Titel oft nur noch in wenigen oder gar Einzelexemplaren verfügbar sind. Es ist schlicht unsinnig, von diesen Werken mehr als die (oft schon fast als Abstract zu verstehenden und sehr aussagekräftigen) Titel zu hinterlegen. Dennoch stellt der meist aus der Backlist bestehende Long Tail einen bedeutenden Ertragsfaktor unserer Verlage dar (ich gehe davon aus, dass Ihnen Chris Andersons „Long Tail“ gut bekannt ist; für die Kollegen: eine Kurzdarstellung dazu finden Sie auch bei Wikipedia). Und wie Sie wissen: Die Auffindbarkeit (z.B. der Katalogeintrag) im Long Tail darf (und zwar in jeder Hinsicht: Vorkosten, Ersteintrag, Jahresgebühr) nur sehr wenig kosten, am besten wäre Null. Dann wird der Tail beliebig groß (lang wie dick) und gerade bei spezialisierten Produkten sogar umsatzstärker ausfallen als die Hits. Zugegeben: Wir alle sind in einer Welt ohne Internet aufgewachsen, dieser eigentlich banale Effekt ist noch nicht verinnerlicht.

Was bewirkt dagegen die Zwangskoppelung von VLB und VTO? Eine extreme Verteuerung des Katalogeintrags! Bei Titeln ohne Schlagwortmeldung sind es rund 130 % mehr, sonst immerhin noch stolze 33 %.

2. Für unser Haus würden sich die VLB-Gebühren um rund 50 % erhöhen, bei den Kollegen sind die Zahlen sicher vergleichbar. Im Long Tail bzw. der Backlist sind die VLB-Gebühren ein spürbarer Kostenfaktor, es wird Reaktionen und Gegenstrategien geben:

2.1 Auf kartell-, wettbewerbs- und vertragsrechtliche Optionen möchte ich in diesem Beitrag nicht eingehen.

2.2 Weitere Reduzierung der im VLB gemeldeten Titel. Schon jetzt sind rund 1000 der in unserem Haus erhältlichen Titel nicht im VLB gemeldet, da sie sich nur noch in geringem Umfang verkaufen und deshalb dafür schon die jetzigen VLB-Kosten zu teuer sind. Dennoch finden diese Titel ihre Käufer: Über Suchmaschinen gelangen die Interessenten auf unsere Website und unseren Webshop. Sollte die VLB-Preiserhöhung in der angekündigten Form unabwendbar sein, würden wir weitere Titel aus dem VLB entfernen müssen. Mit 3000 Titeln sind wir ein kleiner Fachverlag, manche Kollegen bieten fünfstelligen Titelzahlen. Insofern ist mit einer Reduzierung der Titelmeldungen im sechsstelligen Bereich zu rechnen.

2.3 Etablierung alternativer Recherchewege. Schon heute recherchieren Wissenschaftler Literatur über Suchmaschinen wie Google. Die Links werden in Zukunft verstärkt auf die Seiten der Verlage selbst verweisen.

2.4 Kommunizierung der veränderten Recherchewege. Die neuen Rahmenbedingungen werden kommuniziert werden, einerseits aktiv von den Verlagen selbst (insbesondere gegenüber dem Fachbuchhandel aber auch gegenüber den Nutzern, vor allem den Referenten der Bibliotheken), andererseits durch Erfahrungen, die die Nutzer intuitiv oder bewusst sammeln: Man findet seine Literatur immer weniger im klassischen Buchhandel und nutzt noch stärker das Internet. Nebenbei wird dabei wohl mehr und mehr der Zwischenbuchhandel übersprungen, ein kostensenkender Nebeneffekt.

2.5 Etablierung neuer internetbasierter Katalogsysteme. Der Aufwand bei Nutzung der bestehenden Ressourcen in den Verlagen ist frappierend gering. Dabei kommt wieder zum Tragen, dass das erforderliche Know-How in den Fachverlagen genuin verfügbar ist. Ich persönlich (dieser Punkt ist bei uns im Haus umstritten) rechne allerdings eher mit einer evolutorischen Entwicklung eines verteilten Systems unter Nutzung der bestehenden Suchmaschinen (vgl. die Erfahrung Yahoo versus Google), plus ggf. einige dezidierte Anwendungen, z.B. Bestellabwicklungssysteme für den Handel. Voraussichtlich wird auch Wikipedia ein wichtiger Mosaikstein sein.

2.6 Zu der absehbaren Entwicklung ein – es könnte ein beliebiges sein – Fallbeispiel aus unserem Hause: Die Dissertation von Dr. Klaus Beckschulte „ich hasse die sprache, die ich liebe. Das Leben und Werk von Robert Ludwig Kahn“ ist derzeit noch im VLB zu finden. Falls wir dieses Werk nicht mehr im VLB listen würden, hätte ein Interessent dennoch kein Problem, es zu finden und zu bestellen: Der Titel ist – wie meist bei Fachbüchern – mehr als hinreichend spezifizierend, die Eingabe „Robert Ludwig Kahn“ bei Google generiert als ersten Treffer einen Link auf unsere entsprechende Katalog- und Shopseite. Innerhalb weniger Minuten wäre eine Bestellung abgeschlossen (zugegeben: bei anderen Werken findet sich der Treffer oft „nur“ auf

der ersten Google-Seite; das Fallbeispiel funktioniert natürlich auch bei anderen Suchmaschinen, z.B. bei Altavista und Yahoo). Die weiteren Treffer sind in diesem Beispiel Amazon, eine wissenschaftliche Bibliothek und (noch) das VLB. Auf unserer Katalogseite findet der Interessent eine Zusammenfassung, die für seine Kaufentscheidung in der Regel ausreicht; bei den jüngeren Werken sind zusätzlich noch das Inhaltsverzeichnis, die Zusammenfassung und ca. 30 % des Inhalts verfügbar. Die Generierung dieser Daten nimmt maximal 5 Minuten in Anspruch.

Sie sehen: Es geht ohne VTO, es ginge sogar ohne VLB – letzteres aber liegt nicht in unserem Interesse (und wohl auch nicht in dem des Autors unseres – fast beliebig gewählten – Fallbeispiels).

3. Was bedeutet diese Entwicklung für das VLB? Einige wenige Verlage, die immer weniger Titel melden? Ja – aber: Verlage mit erheblichen Titelzahlen!

3.1 Ich habe das VLB immer als Verzeichnis (aller) lieferbarer Bücher verstanden. Diese Sichtweise würde sich im Buchhandel verändern. Schon jetzt ist in den meisten Buchhandlungen ohne hartnäckiges Nachhaken nur das „lieferbar“ was bei KNV und/oder Libri gelistet ist. Eine löbliche Ausnahme bilden die Fachbuchhändler, denen das VLB meist als erste Referenz gilt. Noch. Der Fachbuchhändler darf als zahlender Kunde des VLB zu Recht erwarten, dass ihm eine maximale Titelzahl zur Verfügung steht.

3.2 Je lückenhafter das VLB werden wird, desto weniger wird es sich als Standardreferenz behaupten können. Die Zwangskoppelung von VLB und VTO könnte sich als fataler Einstieg in den Ausstieg erweisen.

3.3 Das VLB muss möglichst vollständig sein! Buchhändler sind zwar treu. Dennoch: Wer benutzt heute noch das „Wer liefert was?“, wenn er Yahoo zur Verfügung hat? Wer nutzt Yahoo, wenn er Google hat? Qualität mag ein schönes Argument sein, Vollständigkeit aber setzt sich durch.

4. Was können Sie tun, um sowohl die Qualität des VLB zu halten oder sogar zu verbessern, als auch VTO zu fördern:

4.1 Parallele Beibehaltung des bisherigen Preismodells. Diese Lösung geben Sie ja bereits in Ihren der Jahresrechnung liegenden Informationen vor: „...die Mehrheit der Verlage [hat] sich in Gesprächen mit der MVB für die Teilnahme an der Volltextsuche-Online ausgesprochen ...“. Das bedeutet, dass sich ohnehin die Mehrheit der Verlage für das neue Modell entscheiden würde, Sie aber auch die große Titelzahl der wenigen Verlage halten können, für die sich das bisherige Modell sinnvoller erweist. Die Ausweicheffekte blieben aus, insgesamt hätten Sie nicht nur mehr Titel im VLB, sondern sogar mehr Umsatz.

4.2 Falls Sie Ihrem eigenen Optimismus doch ein wenig mißtrauen: Bieten Sie das bisherige Modell nur titelstarken Verlagen zur Auswahl an, z.B. ab 500 gemeldeten Titeln. Auch hier würden Sie halten, was sonst verloren ginge.

4.3 Es geht jedoch noch wesentlich besser: Sie könnten sowohl VTO fördern, als auch die Titelzahl im VLB nicht nur halten sondern sogar massiv erhöhen: Wie in 2.2 ausgeführt, sind schon heute ein großer Teil unserer Titel nicht im VLB gelistet. Auch ist offensichtlich, dass 1,30 Euro Titelgebühr weit über den Ihnen tatsächlich entstehenden Kosten liegen. Über ein gestaffeltes Preissystem könnten Sie einerseits Ihren Ertrag steigern, andererseits auch den Long Tail erheblich verlängern und das VLB wieder zu der Referenz machen, als die es ursprünglich geplant war. Auch das gestaffelte Preissystem sollte lediglich parallel zum neuen System angeboten werden. Das Staffelsystem nutzt die Effekte des Long Tail (inklusive des fetten Kopfstücks), indem es ihn analog abbildet, z.B.:

Für die ersten 100 Titel: 3,00 Euro Titelgebühr. Für Titel 101 bis (z.B.) 1000: 1,30 Euro. Ab dem 1001 Titel: Die Ihnen tatsächlich entstehenden Zusatzkosten in Höhe weniger Cent pro Titel. VTO wäre bei diesem Staffelsystem natürlich nur für die mit 3,00 Euro bepreiste Anzahl enthalten.

Eine genaue Systemanalyse insbesondere der Schwellenwerte können derzeit natürlich nur Sie selbst durchführen, da uns dazu Ihr Zahlenmaterial fehlt. Unsere vorläufige Simulation hat aber auch bei sehr unterschiedlichen Grundannahmen stets positive Ergebnisse errechnet. Gerne stehe ich Ihnen für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

Zusammenfassend: Für die titelstarken Fachverlage mit einer großen Anzahl an Langsamdrehern muss das VLB günstiger werden. Dann gewinnen Sie bereits verlorenes Potenzial zurück, erhöhen die Zahl der gemeldeten Titel und machen das VLB für den Handel wie auch Endkunden trotz der massiven Konkurrenz des Internets langfristig attraktiv.

Und auch Ihr Ertrag steigt.

Für Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen aus München

Herbert Utz

Verteiler:

Fach- und Dissertationsverlage (Auswahl TBD),
Börsenblatt, Buchreport, Buchmarkt, Buchhändler heute, Langendorfs Dienst, perlentaucher.de, buecher.at, Volltext, Heise Verlag,
Autorenhaus-Verlag, Sandra Uschtrin Verlag,
DDB, Frankfurt/M.; KNV; Libri; Harrassowitz, Wiesbaden; Brockhaus/Commission, Kornwestheim; Lehmanns, Berlin; Schweitzer
Sortiment, Berlin; Dreier, Stuttgart; Mauke & Schweitzer, Hamburg; Struppe & Winckler, Berlin,
Robert Höllein, dd ag; Peter Schmidkonz, LOS, Google Books Deutschland, Iciando, newbooks, Midvox/ABC,
Dr. Klaus Beckschulte, Dr. Peter Eckart, Dr. Thomas Neff, Dr. Andreas Mäckler, Dr. Wolfram Göbel

Adalbertstr. 57
80799 München
Tel. 089-277791-00
Fax 089-277791-01
utz@utz.de
www.utz.de

Verlags-Nummer 60201
Steuernummer 143/145/70228
VAT-Reg.# DE194582763
Geschäftsführer Herbert Utz
München HRB 120568

München, 02.10.07

VLB/VTO-Zwangskopplung

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

wie mit einigen von Ihnen besprochen, sende ich Ihnen anbei meinen Beitrag zu dem auf der Buchmesse geplanten (aber aus Termingründen zunächst ausgesetzten) Treffen von Wissenschaftsverlegern mit dem Geschäftsführer der MVB Herrn Ronald Schild zum Thema VLB/VTO (VTO wird in Kürze Libreka heißen).

Sicherlich wäre die beschlossene – aus nicht nur meiner Sicht unsinnige – Kopplung von VLB und VTO auch für Sie mit erheblichen dauerhaften Kostensteigerungen verbunden. Herrn Dr. Heinz-Werner Kubitzka vom Tectum Verlag Marburg danke ich für den Hinweis, dass wir alle damit zu einer Subventionierung der Konzernverlage genötigt würden: „Es kann nicht sein, dass Verlage, die mit vielen Titeln ohnehin nur einen geringen Absatz erzielen, über diese Art der Mischfinanzierung die VTO-Listung von Titeln großer Verlage mitfinanzieren.“

Auch weist Herr Dr. Kubitzka auf einen weiteren Kostentreiber hin, der mir bei der Analyse noch nicht ins Auge gesprungen war: „Wir hätten bei jedem Titel noch erheblichen Arbeitsbedarf, um das vom VTO gewünschte Format zu erzeugen. Also auch bei kostenloser Einstellung ins VTO wäre mir dies einfach zu umständlich, zu teuer (von der Arbeitszeit her) und vom Verbreitungsgrad auch vernachlässigenswert. Google nimmt gedruckte Bücher zum Scannen und läßt diese noch kostenlos abholen, man hat praktisch kaum Arbeit damit. Und diese Plattform wird wesentlich besser genutzt.“

Übrigens verfängt auch nicht das Argument der vermeintlichen Gegenfinanzierung durch die VG Wort. Denn: Für die VG Wort-Vergütung ist *kein* VLB-Eintrag erforderlich, es genügt die rechtzeitige Meldung aller lieferbaren wissenschaftlichen und Fachbücher unter Nennung des Ladenpreises bis jeweils Oktober bei der VG Wort (Quelle: Verteilungsplan Wissenschaft in der Fassung vom 19.5.2007, §14)!

Meines Erachtens ist die massive Abmeldung tausender von Titeln aus dem VLB, wie sie offensichtlich einige Kollegen bereits praktizieren, noch etwas übereilt. Sicher: Es geht notfalls auch ohne VLB, aber wir sollten der MVB die Chance geben, ihre Preisgestaltung unter Berücksichtigung unserer Argumente noch einmal zu überdenken.

Ich bin weiterhin im Gespräch mit Herrn Schild: Möglicherweise erkennt man auch bei der MVB noch rechtzeitig, dass eine differenzierte VLB-Preisgestaltung auch im eigenen Interesse liegt.

Für Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen aus München