

Fachinformation als Ware?

Eine gute Zeitschrift ist wie ein guter Laser – beides hat seinen Preis

Klaus Wandelt

Beim Geld hört bekanntlich der Spaß auf. So wurden denn auch die Diskussionen um die Zukunft des wissenschaftlichen Publizierens vor allem durch die in den letzten Jahren enorm gestiegenen Kosten für Fachinformation ausgelöst. Den „horrenden Preisen und Preissteigerungen“ der wissenschaftlichen Verlage stehen die im Wesentlichen stagnierenden Bibliotheksetats gegenüber. Als Folge davon werden Jahr für Jahr Zeitschriften abbestellt und beklagten Wissenschaftler mit Recht die immer unzureichendere Informationsversorgung. Weltweite Proteste und Boykottaufrufe gegen die Verlage haben aber kaum zu Erfolgen geführt, denn die Verlage begründen die hohen Preissteigerungen u. a. mit den enormen Kosten für die Entwicklung und den Ausbau ihrer „digitalen Angebote“.

Dem halten die Wissenschaftler entgegen, dass sich in den vergangenen Jahren viel Arbeit von den Verlagen auf die Autoren verlagert hat, indem diese mittlerweile nahezu druckfertige Manuskripte in digitaler Form einreichen. Und überhaupt ärgern sich die Wissenschaftler darüber, dass sie die Fachinformation, die sie selbst produziert und druckfertig bereitgestellt haben, auch noch durch teure Zeitschriften-Abonnements wieder zurückkaufen sollen. Die (ohnehin digital vorliegenden) Manuskripte könne man doch gleich (mit oder ohne „peer reviewing“) in Eigenregie ins Internet stellen und so die „Preistreiberi“ der Verlage unterlaufen.

Ohne an dieser Stelle auf die verschiedenen Versuche einzugehen, diese Eigenregie durch „Preprint-Server“, Universitätsverlage oder Fachgesellschaften zu übernehmen, möchte ich die grundsätzliche Frage aufgreifen: Dürfen Ergebnisse aus der öffentlich geförderten Wissenschaft eine Ware sein, die die Wissenschaftler zunehmend teurer von den Verlagen wieder zurückkaufen müssen?

Fragen wir andersherum: Ist es wirklich so absurd, dass die Wis-

senschaft die Ergebnisse ihrer eigenen Arbeit wieder teuer zurückkaufen muss? Bei wissenschaftlichen Apparaturen und Messgeräten ist es schließlich genau so. Auch hier entsteht die Grundidee und meist auch der Prototyp im Labor des Forschers. Ein Gerätehersteller übernimmt das Know-how (nicht selten mit dem Mitarbeiter, der den Prototyp gebaut hat) und vertreibt das Gerät kommerziell. Allenfalls springen für den Urheber ein paar Lizenzentnahmen heraus, die übrige Community muss das Gerät teuer erstehen. Nicht selten sind Gerätehersteller Monopolisten und die Preissteigerungsraten können immens sein. Der Preis für eine Steuerelektronik inklusive Messrechner oder für den Laser zu einem Spektrometer kann durchaus binnen Jahresfrist um 50 % steigen. Für „verbesserte Folgemodelle“ mag die Preissteigerung gerechtfertigt sein, aber das alte Modell gibt es gar nicht mehr. Zudem müssen Gerätehersteller ebenso wie kommerzielle Verlage „share-holder“-Interessen befriedigen.

Sach- und Investitionsmittel für „Hardware“ werden (nach Begutachtung) anstandslos bewilligt. Mittel für Informationsversorgung (Zeitschriften, Recherchen) sind in Projektanträgen gar nicht vorgesehen; sie werden als Grundausrüstung vorausgesetzt. Geräte und Information sind aber für den Forscher und Wissenschaftler von gleichrangiger Bedeutung. Es ist gar nicht zu verstehen, warum sie unterschiedlich „bedacht“ werden. Die unterschiedliche Einschätzung der Bedeutung von „Informationsversorgung“ und „Geräteausstattung“ als Arbeitsmittel des Forschers mutet geradezu irrational an: Die Information ist einfach da; per Knopfdruck (am ohnehin vorhandenen Computer) kann man sie abrufen oder verbreiten. Der Bau von Geräten dagegen erfordert zusätzliche Ingenieurleistung, für die man als Mehrwert zu zahlen bereit ist. Tatsächlich aber besitzen Forschungsinstitute oft gut ausgestattete Werkstätten (die immerhin in der Lage

sind, die genannten Prototypen zu bauen), und trotzdem wird die Herstellung von Geräten „outsourced“. Umgekehrt besitzen wissenschaftliche Institutionen weder die Ausstattung noch die Kompetenz für eine eigene „Verlagstätigkeit“, und trotzdem will man diese „insourcen“, um die teuren Verlage zu unterlaufen. Die Rechnung geht nicht auf!

Die Konsequenzen sind ganz klar. Der Anteil der gesamten Forschungsausgaben, der für die Informationsversorgung zur Verfügung steht, muss erhöht werden. Als Schritt in die richtige Richtung hat die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) kürzlich entschieden – was in anderen Ländern schon der Fall war –, dass in Zukunft in Projektanträge auch Mittel für Publikationen (z. B. page charges) eingestellt werden dürfen.

Erhöhte Mittel für Informationsversorgung sollen aber keineswegs die Verlage zu weiteren Preissteigerungen ermuntern. Vielmehr sollte der Wissenschaftler wie bei den Verbrauchs- und Gerätemitteln selbst eine Kosten-Nutzen-Abwägung beim Einsatz seiner „Informationsmittel“ vornehmen und sich als preisbewusster Konsument verhalten. Er sollte seinen Bedarf an der Nutzungshäufigkeit messen, wobei Zugriffs- und Finanzierungsmodelle, die die e-Versionen von Zeitschriften eröffnen, besondere Möglichkeiten bieten. Und er sollte an Verhandlungen mit Verlagen zum Beispiel mit dem Ziel von Konsortial-Verträgen selbst beteiligt sein und dies nicht nur an Bibliothekare delegieren; das bildet das Preisbewusstsein. Seine Geräte sucht er ja auch selbst aus.

Es führt kein Weg daran vorbei: Die Lösung der Kosten-Katastrophe in der Informationsversorgung liegt zum einen in einem höheren Anteil entsprechender Mittel und zum anderen in einem gesunden „Konsumbewusstsein“ im Sinne einer realistischen Bedarfsfeststellung und des Einsatzes der Mittel durch den Wissenschaftler selbst. Denn Fachinformation ist eine Ware.



Prof. Dr. Klaus Wandelt, Universität Bonn, war von 1998 bis 2002 DPG-Vorstandsmitglied für Informationswesen und Presse.