



**Springer**

science+business media

# **Springer und Open Access**

## **Erfahrungen, Ergebnisse und Blick in die Zukunft**

**Wim van der Stelt, EVP Business Development**

**Berlin, 2. Februar 2009**



- **60 Verlagshäuser in ca. 20 Ländern**
- **Einer der „Big 4“ unter den STM-Verlagen weltweit**
- **Größter B2B-Verlag Deutschlands**
- **Eigentümer sind die Private-Equity-Gesellschaften Cinven und Candover**
- **Jahresumsatz: ca. USD 1,4 Mrd.**
- **5000 Beschäftigte**
- **1700 Zeitschriften und 5500 neue Bücher pro Jahr**



- **2000+ Herausgeber**
- **etwa 25.000 Zeitschriften**
- **1,5 Mio. Artikel/Jahr**
- **1,2 Mio. Autoren/Jahr**
- **Über 10 Mio. Leser**
- **Ca. USD 7,7 Mrd. Jahresumsatz im Zeitschriftenbereich**

- **Global**
- **Online**
- **Tausende von Unterdisziplinen**
- **Institutionelle KundenBasis:**  
**Bibliotheken von**
  - **Universitäten**
  - **Medizinische Hochschulen**
  - **Forschungseinrichtungen**
  - **Staatliche Labore**
  - **Unternehmen**

- **Springer verhält sich in der Diskussion um Open Access neutral.**
- **Springer will den erwarteten Bedarf in bestimmten Bereichen decken und seinen (neuen) Wettbewerbern voraus sein.**
- **Es ist ein Weg, Editorial Boards und Gesellschaften mit Open Access Sympathien zufrieden zu stellen**
- **Springer ist immer bereit, mit neuen Modellen zu experimentieren.**

- **Insgesamt 25.000 Zeitschriften herausgegeben, 1.5 millionen Artikel jährlich**
- **Davon etwa 3000 OA-Zeitschriften, die jährlich 30.000 OA-Artikel publizieren**
- **Wachstum der Zahl „traditioneller“ Artikel: >3%**
- **Wachstum der Zahl von OA-Artikeln: : 3%**
- **Springer gibt 1700 Zeitschriften heraus, davon 5 OA, alle anderen "hybrid".**
- **Springer publiziert jährlich rund 130.000 Artikel, davon 3000 OA.**
- **Prognose für 2008: ca. 3500 OA-Artikel**

***“The trouble with our times is  
that the future is not what it  
used to be”***

***Paul Valery***

## Springer Open Choice



Your Research. Your Choice

- **Ein Angebot an Autoren und ihre Geldgeber**
- **ihre angenommenen Artikel mit sofortigem uneingeschränktem offenem Zugang zu veröffentlichen (kommerzielle Verwendung ausgenommen)**
- **in fast jeder Springer-Zeitschrift (1700 Titel)**
- **zum Preis von USD 3000 (EUR2000) pro Artikel**

## Der Nutzer hat die Freiheit:

- die Werke zu kopieren, weiterzugeben, darzustellen und auszuführen
- abgeleitete Werke zu erstellen

## unter folgenden Bedingungen:

- Der Nutzer muss das Werk wie vom Autor oder Lizenzgeber vorgegeben kennzeichnen.
- Der Nutzer darf das Werk nicht für kommerzielle Zwecke verwenden.

*(vereinbar mit der Creative-Commons-Lizenz zur nicht kommerziellen Verwendung)*



## ***Quantität:***

- **Erwartete Akzeptanz von 5% in 3 Jahren**
- **momentan noch niedrig (ca. 2%), aber Tendenz steigend**
- **Derzeit 4300 Artikel OA im SpringerLink.**
- **In erster Linie Life Science und Medizin; einige Technologiebereiche (Nanotechnologie)**

## ***Qualität:***

- **Keine Auswirkungen auf die Qualität, da die Wahl nach Annahme getroffen wird**

- **Derzeit noch geringe Nachfrage von Autorensseite**
- **Die meisten Disziplinen haben derzeit keine Finanzierungsstruktur, die einen vom autorenfinanzierten Open Access ermöglichen.**
- **Die Rolle von unserem traditionellen Kunden (die Bibliotheken) ist unklar**
- **Noch viele back-end Probleme**



MAX PLANCK  

---

digital library

NIEDERSÄCHSISCHE STAATS- UND   
UNIVERSITÄTSBIBLIOTHEK GÖTTINGEN

UKB Samenwerkingsverband van de Nederlandse  
Universiteitsbibliotheken en de Koninklijke Bibliotheek

## Experimentelle institutionelle Finanzierung des autorenfinanzierten Open Access mit

- UKB (niederländisches Bibliothekskonsortium),
- der Universität Göttingen (Deutschland) und
- der Max Planck Gesellschaft
- California Digital Library

### Erste Resultaten:

- Anzahl der Submissionen steigt leicht
- Gebrauch steigt stark
- (noch) kein Einfluss auf die Zitirungen (Impact factor) aber vielleicht zu frueh



**BioMed** Central  
The Open Access Publisher

- **Warum?**

**“This acquisition reinforces the fact that we see open access publishing as a sustainable part of STM publishing, and not an ideological crusade. We have gained considerable positive experience since starting Springer Open Choice in 2004, and BioMed Central’s activities are complementary to what we are doing. Additionally, this acquisition strengthens Springer’s position in the life sciences and biomedicine, and will allow us to offer societies a greater range of publishing options.”**

**(Derk Haank)**

- **Wachsende Zahl**
- **Alles Hinterlegungsmandate („Selbstarchivierung“)**
- **Nur Autorenmanuskripte (nicht die veröffentlichte Version)**
- **Geldgeber-Mandate und institutionelle Mandate**
- **Prominente Namen: NIH, Wellcome Trust**
- **Mit Sperrfristen (NIH: 12 Monate, Wellcome 6 Monate)**
- **Diese beiden zahlen die Gebühren oder erlauben explizit, dass diese aus Stipendien bezahlt werden, wenn Autoren sich für eine Open Access-Veröffentlichung entscheiden.**

## Hinweis:

**Für Springer-Autoren, die vom NIH oder Wellcome finanziert werden und sich für Open Access entscheiden (und dafür bezahlen), hinterlegen wir die veröffentlichten Versionen der Artikel sofort und ohne Sperrfrist.**

- **Sperrfristen gefährden sowohl das Open-Access-Modell als auch das Abonnement-Modell.**
- **Springer sucht gemeinsame Lösungen mit Geldgebern, um Geld für autorenfinanzierten Open Access bereitzustellen (siehe HHMI, Wellcome Trust).**
- **Springer sucht nach neuen Wegen, OA-Experimente mit dem bestehenden Abonnement-Modell unter Verwendung des bestehenden Finanzmodells zu kombinieren, um mit neuen Zugangs- und Nutzungsmodellen zu experimentieren:**



- **Open Choice wurde erfolgreich implementiert.**
- **Wenngleich die Akzeptanz noch niedrig ist, ist in bestimmten Bereichen Wachstum zu erwarten; Ziel ist die Open-Access-Publikation von 5 % aller Artikel in 3 Jahren.**
- **Springer wird weiter aktiv den autorenfinanzierten und institutionellen Open Access fördern.**
- **Doch es müssen noch viele Probleme gelöst werden.**
- **Springer geht jedoch nach wie vor davon aus, dass das Abonnement-Modell und das Datenbankmodell in (naher) Zukunft die Haupt-Geschäftsmodelle sein werden.**

***“The best way to predict the future is to invent it.”***

***Alan Kay***

# Vielen Dank!

[Wim.vanderstelt@springer.com](mailto:Wim.vanderstelt@springer.com)