



Erwerbsmodelle für Bibliotheken, International

#akep13

Bibliotheken // Subkonferenz

19.06.2013

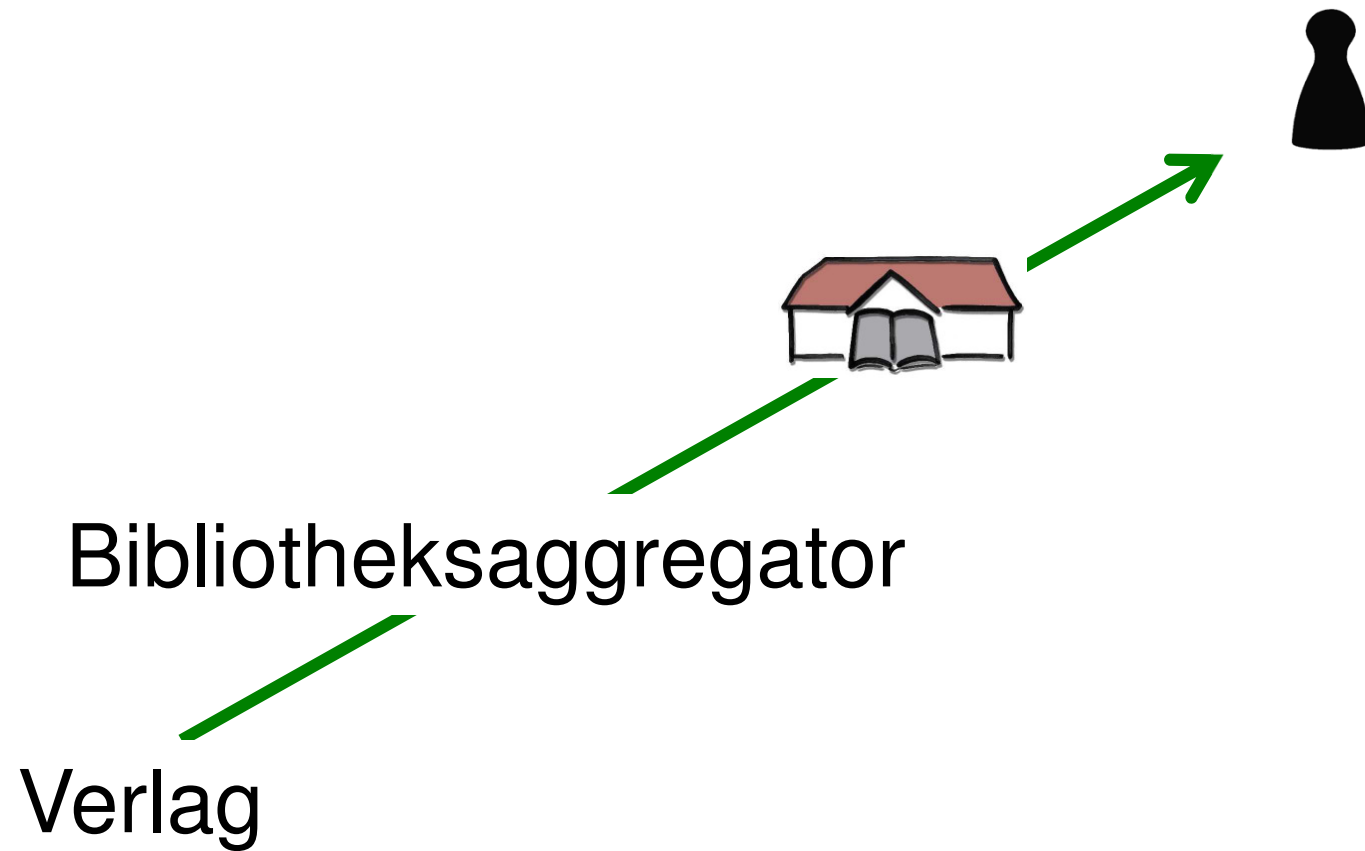
Berlin

Richard Haupt



- Studium: Bibliotheks- und Informationswissenschaft und Geschichte in Berlin
- 2010-2012 E-Book-Vertrieb im Gmeiner-Verlag
- seit 2012 Account Manager bei Bookwire
- Leiter der AG E-Books des Nachwuchsparlaments der Buchtage

Stationen



Bibliotheksaggregatoren – Zielgruppe



Bibliotheken (auch Verbünde),
Bildungsinstitutionen



Bibliotheken, Bildungsinstitutionen,
Zwischen- und Buchhändler



Bibliotheken, Bildungsinstitutionen,
(Industrie-)Unternehmen



Bibliotheken (auch Verbünde),
Bildungsinstitutionen, Buchhändler
für Bibliothekare und Fachreferenten

Bibliotheksaggregatoren – Zahl der E-Books



110.000



250.000



300.000, davon 26.000
deutschsprachig



70.000 (und knapp 600.000 weitere
„Dokumente“)

Bibliotheksaggregatoren – Formate



PDF, EPUB in Zukunft



PDF



PDF, ansonsten EPUB (nur 1 v. 2)



PDF

Erwerbsmöglichkeiten für Bibliotheken



Patron Driven Acquisition (PDA)



Einzelverkauf, single purchase, single user license



DiViBib
Bibliotheken für Morgen



PAPER¹C



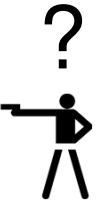
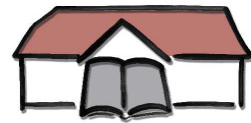
Parallellizenz, multi user license



Miete, Lend, Lease



Interlibrary Loan



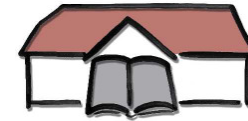
Einzelseitenverkauf, Kapitelverkauf



PAPER¹C

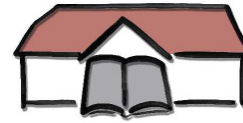
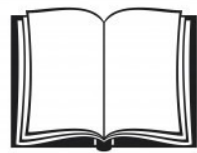


Consortia sales

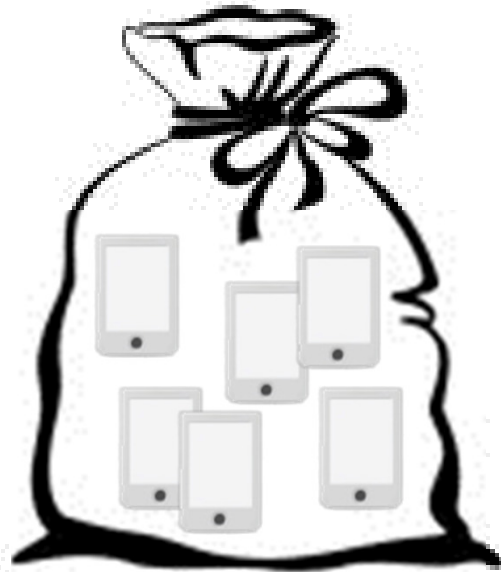


EBSCO

Bundles



Subscription collection







EBSCO

Begriffe und Bezeichnungen

- Ausleihe, Lending, Loan (unentgeltlich)
- Leasing, Miete, Rental (entgeltlich)
- Abo, Flatrate, Mitgliedschaft, Subscription (i.d.R. entgeltlich)
- Mehrfachnutzung, Parallellizenz, Simultanzugriff
- Seitenverkauf, Kapitelverkauf

“Leihe” (aus Lesersicht)

-  Jahresbeitrag
- skoobe  PAPER¹C Monatsbeitrag (Abo)
-  libreka! Miete
-  KOLL Premium-Mitgliedschaft
-  Lend Me
- zuvor Kauf



Vielen Dank!

Richard Haupt
Account Manager

richard.haupt@bookwire.de