

# DV-Instrumente und Etatüberwachung

Vortrag von **Rainer Daub**, **BOND Bibliothekssysteme**

## **Bestands- und Erwerbungsmanagement**

Ein Workshop der DBV-Sektion 3A und der ekz vom 24. bis 26. November 2003 in Reutlingen

---

Ich möchte meinen Beitrag heute in drei Teile fassen:

- einen allgemeinen Teil mit kurzem Rückblick aus Sicht eines EDV-Anbieters
- was oder wie kann eine EDV tatsächlich unterstützen? –Praxisteil-
- ein kurzer Ausblick über Planungen bei der Weiterentwicklung

Schon in den frühen Anfängen der Automatisierung im Bibliothekswesen ging mit dem Thema Erwerbung bald eine gewisse –ich möchte beinahe sagen „bibliothekarisch/ethische“- Grundsatzdiskussion einher, die bis zum heutigen Tag häufig nicht ganz neutral betrieben wird:

Die Einen sprechen bei der modernen Form der Erwerbung vom ausschließlichen Bedienen des Kundengeschmacks und dem Verachten originärer bibliothekarischer Werte, während die Anderen entgegenhalten es halte sich beim klassischen Ansatz um bibliothekarische Alleinentscheidungen, bei der die Kunden völlig ignoriert würden.

Ab ca. 1999 gab es, wie Sie alle wissen, erste öffentliche Bestrebungen dieses Thema zu versachlichen; ich verweise an der Stelle auf die Artikel von Ute Klaassen, Rob Bruijnzeels und George Kerr die in einer Reihe von Aufsätzen im BuB veröffentlicht wurden.

Heute, in Zeiten knapper Mittel und i.d.R. sinkender Erwerbungsetats ist die Notwendigkeit „toten Bestand“ zu vermeiden stärker denn je. Damit steigt automatisch auch die Akzeptanz die Erwerbung DV-gestützt zu betreiben und Kennzahlen abzuleiten.

Wurden früher die öffentlichen Mittel häufig einfach in die Einrichtung hineingegeben und dem Profi vor Ort blind vertraut; heißt die Devise für Bibliotheken heute mehr und mehr: Liefere Beweise bzw. Zahlen dafür, dass die eingesetzten Mittel bestmöglichst und nutzbringend eingesetzt werden.

Aber es reicht i.d.R. nicht aus einfach nur das „Modul Erwerbung“ eines Softwareanbieters einzusetzen sondern man muß in einer laufenden Prozessoptimierung immer wieder die einzelnen Bausteine des Geschäftsganges kritisch betrachten und hinterfragen.

Die Weg dahin ist im Grunde immer gleich: Es gilt Ziele zu definieren und vorzugeben; danach über Kontrollen und cross-checks diese Zielvereinbarungen zu prüfen.

Die zwei grundsätzlichen Fragen, auf das sich alles reduzieren lässt, sind:

- 1.) Was passiert mit dem Bestand?

## 2.) Welche Interessen haben die Kunden?

Wichtig dabei ist etwaige Unstimmigkeiten oder Abweichungen die man feststellt nicht nur zur Kenntnis zu nehmen, sondern sie immer auch über kleine und kleinste Änderungen der Organisation wieder in die Praxis zurückzuübertragen.

Doch darin –gestatten Sie mir diese persönliche Einschätzung- liegt häufig die Problematik vor Ort:

Was nützt es die besten Feststellungen getroffen zu haben, den Geschäftsgang aber immer weiter nach -wie es dann häufig von den Mitarbeitern heißt- „altbewährter Methode“ laufen zu lassen.

Angst vor Veränderung innerhalb des eigenen Arbeitsumfeldes, das Verlassen vielleicht liebgegewonnener Gewohnheiten sogar bis hin zur Angst des Verlustes des Arbeitsplatzes prägen das Gefühlsbild vieler Mitarbeiter vor Ort.

Häufigste Argumentation, die wir in der Praxis bei der Einführung von EDV im Erwerbungs-geschäftsgang vor Ort antreffen, ist denn auch z.B.

„...Das ging auch ohne Technik und Auswerten schon immer gut; da müssen wir eigentlich gar nichts Neues machen...;“

Oder : „...so groß ist unserer Bestellmenge (wahlweise auch: unser Etat) denn nun auch nicht, dass sich das lohnt...“ usw.

Hier gilt dann wieder das alte Motto, in dem so viel Wahres steckt:

Wer etwas tun will, findet Wege;  
wer etwas nicht tun will, findet Gründe!

Sie alle hier kommen aus Städten zwischen 50 – 100.000 Einwohner und haben das Thema für ihre Institution als Aufgabenfeld erkannt und wollen es offen angehen – sonst wären sie heute nicht hier.

Denn:

Die DV-gestützte Erwerbung und daraus für seine Einrichtung abgeleitete Kennzahlen erschließen ein hohes Potential an Synergien und sind damit ein ganz entscheidendes Steuerungsinstrument in einer modernen Bibliothek.

Im Folgenden möchte ich nun gerne –direkt an die Praxis angelehnt und verwertbar- ein paar Beispiele bilden und vorstellen, wie man mit bestimmten Fragen und Wegen bei der Erwerbung mit einer Software umgehen kann.

Wie Sie sicherlich schon gedacht haben, möchte ich mich dabei auf Bibliotheca von BOND stützen...:

-> Praxisteil

-> Erwerbung

- Geschäftspartner/Verwaltung
- Bestellvorgang, Fremddaten/ekz-online
- Kostenarten / Kostenstellen / daraus abgeleitete Budgets
- Gebundene, Verplante, Freie Mittel
- E-mail Bestellung;
- Automatisch erstelltes Zugangsbuch
- Etatübersicht der innerhalb der einzelnen Gruppen (bis in 4 Untergruppen verfeinerbar)

- Weitere Auswertungen wie über Systematik, Hauptgruppen, Mediengruppen etc.

-> Statistik

- Über einfache Assistenten konfigurierbar (Auszuwertende Felder, Gruppierung, Ausnahmen frei wählbar)
- z.B.
- Medien -> Medienstatistik -> Wieviel Ausleihen pro Gruppe in den letzten Jahren?)
- Medien -> Bestandsentwicklung (Ergebnis: Zugänge/Abgänge /Bestand)
- Nullerlisten (Langweiler/Gesamtlangweiler)
- Welche Gruppen werden wie gut genutzt: Umsätze (Ausleihen p.a./ Bestand)
- Welche Gruppen werden wie gut genutzt im Sinne von Preise zu Nutzung:
- Statistik: -> Controlling-> Preisstatistik (Ergebnis Gesamtpreis der Exemplare kumuliert; Ausleihen Gesamt und pro Jahr)
- Weitere ausgewählte Statistikmöglichkeiten...

-> Ausblick

Nach Erhebung unserer Serviceabteilung nutzen viele Bibliotheken die Erwerbung eher „vorgangsorientiert“.

D.h. der reine Bestellweg wird optimiert; eine explizite Auswertung mit Zahlenmaterial findet bisher eher selten statt.

Seit ca. 1 Jahr spüren wir gewissermaßen eine Art Trendwende auf den von uns regelmäßig durchgeführten Sammelschulungen zur Erwerbung.

Dem tragen wir Rechnung und der Trend bei BOND geht automatisch immer stärker vom „Lieferanten“ für Basiszahlen weg, hin zur fertigen Darstellung von Kennzahlen.

Im Bereich der Weiterentwicklung steht neben den Anregungen zu Details bei bisherigen Funktionen vor allem der Bezug zum Web-OPAC im Vordergrund. Das Recherche-Angebot im Internet ist in den letzten drei Jahren zu einem üblichen Werkzeug der Hand des Nutzers geworden.

Die Auswertung gemachter Rechercheanfragen, deren Befriedigung und Null-Trefferlisten werden zukünftig noch mehr in den Focus rücken, um sie bei der Erwerbung/Nacherwerbung noch besser berücksichtigen zu können.

Weitere Ansätze die verfolgt werden; geplant sind:

- im Portal: Benutzerprofile ablegen (schon möglich) und noch besser auswerten;
- demografische Entwicklungszahlen aus der Region besser mit einfließen zu lassen
- Verfügbarkeitsraten direkt berechnen und anzeigen lassen
- Aktivierungsgrad direkt auswerfen
- Stärkeres Auswerten von Passiven Lesern in der Ausleihe; -> warum kommen die möglicherweise nicht mehr in die Bibliothek? – das falsche Angebot?; was haben die vorher für Bestandsgruppen genutzt?
- Verweildauer von Vorbestellungen weiter auswerten
- ...

Nutzen Sie das Potential Ihrer Kunden; Fragen Sie Ihre Kunden – sie sind der Schlüssel zum erfolgreichen Arbeiten innerhalb Ihrer Einrichtung!

Es gilt das gesprochene Wort.