



BUCERIUS LAW SCHOOL
HOCHSCHULE FÜR RECHTSWISSENSCHAFT

CENTER FOR TRANSNATIONAL IP, MEDIA
AND TECHNOLOGY LAW AND POLICY

Optimierung des Lizenzangebots von juristischen Fachdatenbanken

Erwartungen der Kundengruppe und Chancen für Verlage

Studienbericht

Hamburg, März 2023

Die **Bucerius Law School** ist Deutschlands erste private Hochschule für Rechtswissenschaften. Seit ihrer Gründung im Jahr 2000 durch die ZEIT-Stiftung Ebelin und Gerd Bucerius steht die Bucerius Law School für exzellente Forschung und Lehre im rechtswissenschaftlichen Bereich. Das an der Bucerius Law School angesiedelte Center for Transnational IP, Media and Technology Law and Policy (**Bucerius IP Center**) bietet innovative und international ausgerichtete Forschung mit Schwerpunkt auf dem Immaterialgüterrecht, Medienrecht und Technologierecht.

Wenn es um professionelles Wissen geht, ist **Schweitzer Fachinformationen** wegweisend. Kunden aus Recht und Beratung sowie Unternehmen, öffentliche Verwaltungen und Bibliotheken erhalten komplette Lösungen zum Beschaffen, Verwalten und Nutzen von digitalen und gedruckten Medien. Die Schweizer Informationswelt bietet mit Webshop, lokalen Standorten und Fachbuchhandlungen leichten Zugang zu Wissen in allen Medienformen. Die umfangreichen Services sind individuell kombinierbar – innovative Software-Lösungen machen Wissen überall nutzbar und komfortabel verwaltbar. Unternehmen profitieren von einem vollständig in die E-Procurement-Umgebung integrierten und optimierten Beschaffungsprozess. Exzellente Beratung und regelmäßige Fortbildungsveranstaltungen machen Schweizer zum Treffpunkt für Wissen.

Diese Studie wurde durch das Bucerius IP Center selbstständig ausgearbeitet. Die Studie wurde von Schweizer Fachinformationen sowie von Wolters Kluwer Deutschland, dem Verlag C.H. Beck, dem NWB Verlag, Haufe-Lexware sowie der Verlagsgruppe Hüthig Jehle Rehm unterstützt und gefördert. Die wissenschaftliche Unabhängigkeit wurde dabei in allen Stadien der Studie gewahrt.



BUCERIUS LAW SCHOOL
HOCHSCHULE FÜR RECHTSWISSENSCHAFT

CENTER FOR TRANSNATIONAL IP, MEDIA
AND TECHNOLOGY LAW AND POLICY

Optimierung des Lizenzangebots von juristischen Fachdatenbanken

Erwartungen der Kundengruppe und Chancen für Verlage

Prof. Dr. Dana Beldiman, M.A., J.D., LL.M.

Dipl.-Jur. Pauline Boppert, LL.B.

März 2023

Abstract

Die vorliegende Studie setzt sich mit der Frage auseinander, wie Lizenzen für juristische Fachdatenbanken optimiert werden können. Im Fokus stehen dabei Lizenzverträge zwischen Anbietern von juristischen Fachdatenbanken als Lizenzgeber sowie Kanzleien und Unternehmen als Lizenznehmer. Letztere stellen die in dieser Studie untersuchte Kundengruppe dar; besonderes Augenmerk liegt daher auf den Präferenzen von Angehörigen der juristischen Berufe und Wissensdienstleistern (z.B. In-House-Bibliothekare oder Knowledge Manager) in Kanzleien und Unternehmen.

In einem ersten Schritt erhebt die Studie zunächst die Interessen der Untersuchungsgruppe in Bezug auf die Nutzung und Lizenzierung von juristischen Fachdatenbanken. In einem nachgelagerten Schritt analysiert die Arbeit dann, wie diese Anforderungen bestmöglich in den Lizenzverträgen abgebildet werden können. Die Untersuchung widmet sich dabei zentralen Lizenzvertragsklauseln, wie der Staffe- lung und Übertragung von Nutzerzugängen, dem inhaltlichen Umfang, der Laufzeit sowie der Vergütung des Lizenzgebers. Grundlage der Analyse bilden eine Online-Umfrage sowie Interviews mit Angehörigen der juristischen Berufe in Kanzleien und Unternehmen.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse der Untersuchung eine starke Neigung der Umfrageteilnehmer zu fle- xiblen, individuellen und maßgeschneiderten Lizenzverträgen. Etwa wünschen sich viele Befragte, so- wohl den Nutzerumfang als auch den Inhaltsumfang ihrer Lizenzen individuell nach eigenem Bedarf konfigurieren zu können. Auch bei der Lizenzlaufzeit waren benutzerdefinierte Zeiträume überwiegend die präferierte Option der Umfrageteilnehmer. Der Wunsch nach mehr Flexibilität schlug sich letztlich auch bei den Lizenzgebühren nieder: Dort wünschten sich viele Befragte eine pay-as-you-go-Lizenz, bei der nur tatsächlich genutzte Inhalte abgerechnet werden.

Neben einzelnen Lizenzvertragsklauseln evaluierte diese Studie auch das wirtschaftliche Potenzial be- stimmter weiterer Leistungen, die – bei entsprechender Resonanz innerhalb der Kundengruppe – po- tenziell von den Datenbank-Anbietern in den Markt eingeführt und Bestandteil künftiger Lizenzverträge werden könnten. Zu den untersuchten Leistungen zählen eine Meta-Suchoption, eine technische An- bindung für kanzlei- bzw. unternehmenseigene Softwareanwendungen (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech), eine Single-Sign-On-Funktion (SSO) sowie die Übernahme der Zugangsadministration durch einen externen Dienstleister. Im Rahmen dessen ergab die Umfrage, dass vor allem eine Meta-Suche sowie eine technische Anbindung der juristischen Fachdatenbanken wirtschaftlich vielversprechend erscheinen.

Auf Basis dieser Untersuchungsergebnisse wurden am Schluss konkrete Handlungsempfehlungen für die Anbieter juristischer Fachdatenbanken entwickelt.

Die wichtigsten Studienergebnisse im Überblick

Die Ergebnisse der Studie lassen die folgenden Schlussfolgerungen zu:

1. Allgemeiner Wunsch der Kunden nach mehr Flexibilität, Transparenz und Möglichkeiten der individuellen Konfiguration ihrer Lizenzen
2. Bedürfnis nach kleinschrittigeren Nutzerstaffeln
3. Kritik an der Personalisierung von Zugängen
4. Grundsätzliche Zufriedenheit mit dem inhaltlichen Angebot
5. Präferenz der Kunden für pick-and-choose- und Token-Lizenzmodelle im Gegensatz zu dem Erwerb von Inhaltspaketen oder -modulen, die von den Datenbank-Anbietern kuratiert werden
6. Tendenz zu benutzerdefinierten Lizenzlaufzeiten oder Lizenzlaufzeiten von 12 Monaten
7. Starker Wunsch nach transparenten und nutzungsbasierten Abrechnungsmöglichkeiten (z.B. pay-as-you-go-Lizenzen)
8. Großes wirtschaftliches Potenzial einer Meta-Suchoption
9. Moderates wirtschaftliches Potenzial einer technischen Schnittstelle zur Datenbank

Die zu diesen Schlussfolgerungen führenden Studienergebnisse werden im Folgenden näher erläutert und vertieft.

Inhaltsverzeichnis

Abstract	1
Die wichtigsten Studienergebnisse im Überblick	2
Inhaltsverzeichnis.....	3
Abbildungsverzeichnis	5
I. Einführung	8
II. Untersuchungsdesign und Methodik.....	10
A. Einteilung der Befragten in Teilnehmergruppen	10
B. Untersuchungsdesign des Umfragebogens	11
C. Untersuchungsdesign der Telefoninterviews.....	12
D. Aussagekraft der Ergebnisse	13
III. Stichprobe	15
A. Stichprobe insgesamt.....	16
B. Aufgeschlüsselt nach Teilnehmergruppen.....	18
1. Stichprobe der Entscheider.....	18
2. Stichprobe der Entscheider-Nutzer	20
3. Stichprobe der Nutzer	24
IV. Ergebnisse	27
A. Allgemeine Erkenntnisse	27
B. Bewertung und Optimierung des Nutzerumfangs der Lizenzen	33
1. Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln.....	33
2. Kritik an der Personalisierung und Beschränkung von Zugängen	38
3. Marktpotenzial einer concurrent-user-Lizenz.....	41
4. Fazit.....	43
C. Bewertung und Optimierung des Inhaltsumfangs der Lizenzen	44
1. Grundsätzliche Zufriedenheit mit dem inhaltlichen Angebot.....	44
2. Starker Wunsch nach Möglichkeiten für die Individualisierung der Inhalte.....	47
3. Alternative Lizenzmodelle	52

4. Fazit.....	53
D. Bewertung und Optimierung der Lizenzlaufzeiten.....	54
E. Bewertung und Optimierung der Abrechnungs- und Vergütungsmodelle.....	57
1. Starker Wunsch nach transparenter und nutzungsbasierter Abrechnung	57
2. Marktpotenzial einer pay-as-you-go-Lizenz	59
3. Marktpotenzial einer kostenstellenspezifischen Abrechnung	60
4. Fazit	61
F. Einstellungen zu der Aggregation von Lizenzen	62
G. Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses	65
1. Der Begriff des Preis-Leistungs-Verhältnisses im vorliegenden Kontext.....	65
2. Auswertung der Ergebnisse.....	65
3. Fazit und Ausblick	71
H. Wirtschaftliches Potenzial von weiteren Leistungen der Datenbank-Provider	72
1. Meta-Suchoption	75
2. Technische Anbindung der Datenbank, z.B. API-Schnittstelle für Legal Tech	79
3. Single-Sign-On (SSO).....	83
4. Übernahme der Datenbankadministration durch den Provider.....	85
5. Weitere Anregungen der Umfrageteilnehmer	86
V. Schlussbemerkungen	88
VI. Handlungsempfehlungen	90
Annex 1 – Glossar.....	92
Annex 2 – Umfragebogen	95
Annex 3 – Fragebogen für die Telefoninterviews.....	112
Hintergrund und Kontakt.....	114

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden die männliche Form verwendet.
Selbstverständlich ist jedoch auch stets die weibliche Form gemeint.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 – Prozentuales Verhältnis der Teilnehmergruppen	15
Abbildung 2 – Altersstruktur der Umfrageteilnehmer	16
Abbildung 3 – Verteilung der Befragten auf Kanzleien und Unternehmen	16
Abbildung 4 – Größe der Kanzleien und Unternehmen, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger	17
Abbildung 5 – Aufschlüsselung der Umfrageteilnehmer nach ihrer beruflichen Tätigkeit.....	17
Abbildung 6 – Aufschlüsselung der Umfrageteilnehmer nach Rechtsgebiet.....	18
Abbildung 7 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Teilnehmergruppe der Entscheider.....	19
Abbildung 8 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Entscheider	19
Abbildung 9 – Aufschlüsselung der Entscheider nach Rechtsgebiet	19
Abbildung 10 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Entscheider-Nutzer	20
Abbildung 11 – Verteilung der Entscheider-Nutzer auf Kanzleien und Unternehmen	20
Abbildung 12 – Größe der Kanzleien und Unternehmen der Entscheider-Nutzer, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger	21
Abbildung 13 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Entscheider-Nutzer	21
Abbildung 14 – Aufschlüsselung der Entscheider-Nutzer nach Rechtsgebiet.....	22
Abbildung 15 – Anteil der Entscheider-Nutzer, die eine Lizenz erworben haben und/oder die Datenbanken selbst nutzen	22
Abbildung 16 – Häufigkeit der Nutzung der Datenbanken durch die Entscheider-Nutzer	23
Abbildung 17 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Nutzer	24
Abbildung 18 – Verteilung der Nutzer auf Kanzleien und Unternehmen	24
Abbildung 19 – Größe der Kanzleien und Unternehmen der Nutzer, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger	25
Abbildung 20 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Nutzer	25
Abbildung 21 – Aufschlüsselung der Nutzer nach Rechtsgebiet.....	26
Abbildung 22 – Anteil der Nutzer, die die Datenbanken nutzen.....	26

Abbildung 23 – Anteil der Befragten, die ihre erworbenen Lizenzen verlängern bzw. nicht verlängern würden.....	27
Abbildung 24 – Häufigkeit der Nutzung.....	28
Abbildung 25 – Gründe für eine seltene Nutzung der Datenbank.....	29
Abbildung 26 – Bewertung der Benutzerfreundlichkeit	29
Abbildung 27 – Wichtige Entscheidungsfaktoren bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken	30
Abbildung 28 – Wichtige Entscheidungsfaktoren beim Lizenzerwerb für juristische Fachdatenbanken	31
Abbildung 29 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses.....	32
Abbildung 30 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln	33
Abbildung 31 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern	34
Abbildung 32 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 4-30 Berufsträgern	34
Abbildung 33 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern	35
Abbildung 34 – Präferenzen der Befragten bei der Nutzerstaffel, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger	36
Abbildung 35 – Präferenzen der Befragten bei der Nutzerstaffel.....	37
Abbildung 36 – Beurteilung der Pflicht zur Personalisierung von Zugängen	39
Abbildung 37 – Teilen von Datenbank-Zugängen innerhalb der Kanzlei bzw. des Unternehmens	40
Abbildung 38 – Wichtigkeit der Möglichkeit, Zugänge zu teilen.....	41
Abbildung 39 – Bewertung der Beschränkung des zeitgleichen Zugriffs auf die Datenbank durch eine bestimmte Anzahl von Nutzern	43
Abbildung 40 – Bewertung des inhaltlichen Angebots für den persönlichen Bedarf	44
Abbildung 41 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen	47
Abbildung 42 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen durch im Steuerrecht tätige Befragte.....	48

Abbildung 43 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen durch Befragte, die in anderen Rechtsgebieten tätig sind.....	48
Abbildung 44 – Bewertung der Wichtigkeit der individuellen Zusammenstellung der lizenzierten Inhalte	49
Abbildung 45 – Bewertung der angebotenen Lizenzlaufzeiten	54
Abbildung 46 – Beurteilung der idealen Lizenzlaufzeit.....	55
Abbildung 47 – Bewertung der Aggregation von Lizenzen verschiedener Anbieter	62
Abbildung 48 – Bewertung der Aggregation verschiedener Lizenzen von demselben Anbieter	64
Abbildung 49 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses.....	66
Abbildung 50 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe 1-3 Berufsträger	67
Abbildung 51 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe 4-30 Berufsträger	67
Abbildung 52 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe > 30 Berufsträger	68
Abbildung 53 – Anteil der Befragten, die die genannten Services als Mehrwert empfinden.....	72
Abbildung 54 – Anteil der Befragten, die die genannten Services als Mehrwert empfinden.....	73
Abbildung 55 – Bereitschaft zur Zahlung einer höheren Lizenzgebühr für die genannten Services	74
Abbildung 56 – Bereitschaft zur Zahlung einer höheren Lizenzgebühr für die genannten Services	75
Abbildung 57 – Bewertung der Wichtigkeit einer Meta-Suche	76
Abbildung 58 – Bewertung der Wichtigkeit einer technischen Anbindung der Datenbank	80
Abbildung 59 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe 1-3 Berufsträger	81
Abbildung 60 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe 4-30 Berufsträger	81
Abbildung 61 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe > 30 Berufsträger	81
Abbildung 62 – Bewertung der Wichtigkeit eines Single-Sign-Ons (SSO)	84
Abbildung 63 – Administration der Datenbankzugänge in Kanzleien bzw. Unternehmen.....	85
Abbildung 64 – Bevorzugte Administration der Datenbankzugänge.....	86

I. Einführung

Juristische Fachdatenbanken sind aus dem Alltag von Kanzleien, Unternehmensberatungen und Rechtsabteilungen nicht mehr wegzudenken. Viele Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer nutzen digitale juristische Inhalte nahezu täglich und stellen damit eine wichtige Kundengruppe für die Anbieter juristischer Fachmedien dar. Die steigenden Ansprüche der Nutzer, das wachsende Angebot an Fachmedien sowie das kompetitive Marktumfeld zwingen die Anbieter juristischer Fachdatenbanken dabei, attraktive Lizenzen anzubieten, um den Kundenerwartungen im Hinblick auf Inhalte, Nutzerumfang, Preis-Leistungs-Verhältnis und vielem mehr gerecht zu werden.

Zielsetzung

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, ergründet die vorliegende Studie mögliche Methoden zur Optimierung des aktuellen Lizenzangebots – mit dem Ziel, die Interessen der Kunden und Anbieter in Einklang zu bringen. Die Untersuchung verfolgt dabei die übergeordnete Forschungsfrage, inwiefern die aktuellen Lizenzen für juristische Fachdatenbanken optimiert werden können, um die Ansprüche und Wünsche der Kunden an die Datenbank-Anbieter bestmöglich in den Lizenzverträgen abzubilden. Im Fokus stehen dabei Angehörige der juristischen Berufe und Wissensdienstleister (z.B. In-House-Bibliothekare oder Knowledge Manager) in Kanzleien und Unternehmen als relevante Zielgruppe.

Um zu erfahren, welche Optimierungspotenziale das aktuelle Lizenzangebot birgt, erforscht die Studie zunächst das Zufriedenheitsniveau dieser Zielgruppe im Hinblick auf verschiedene lizenzvertragliche Aspekte. Hierauf aufbauend ergründet die Studie in einem weiteren Schritt, welche Ansprüche und Wünsche Kanzleien und Unternehmen perspektivisch an juristische Fachdatenbanken richten und wie diese Interessen innerhalb der Lizenzverträge abgebildet werden können. Demzufolge fokussiert sich die Untersuchung auf jene Aspekte juristischer Fachdatenbanken, die Teil einer Lizenz sind oder sein können. Darüber hinaus evaluiert die Arbeit auf Anregung von Schweizer Fachinformationen und den Projektpartner aber auch, welche zusätzlichen Leistungen der Datenbank-Anbieter zukunftsgerichtet als Mehrwert von der Zielgruppe wahrgenommen werden und damit wirtschaftlich vielversprechend erscheinen, auch wenn diese Services nicht zwangsläufig einer lizenzrechtlichen Regelung mit der Kanzlei bzw. dem Unternehmen zugänglich sind (z.B. eine Meta-Suchoption, eine Single-Sign-On-Funktion oder die Übernahme der Datenbankadministration durch einen Dienstleister).¹

Für die möglichst präzise und umfassende Erhebung der Ansichten, Anforderungen, Interessen und Wünsche der Kunden wurde zunächst eine Online-Umfrage durchgeführt, an der insgesamt 146

¹ Diese Aspekte wären Teil einer Kreuzlizenzvereinbarung zwischen den Datenbank-Providern oder Lizenzvereinbarungen zwischen einem Datenbank-Provider als Lizenzgeber und einem Dritten (z.B. dem Schweizer Mediacenter) als Lizenznehmer. Im Verhältnis zwischen Datenbank-Provider und Kanzlei / Unternehmen kann die Bereitstellung der Services zwar im Inhaltsumfang der Lizenz spezifiziert werden. Teil der übertragenen Nutzungsrechte bilden die Zusatzleistungen jedoch nicht.

Personen teilnahmen.² Darüber hinaus wurden halbstrukturierte Einzelgespräche mit 13 Umfrageteilnehmern geführt, die der Untermauerung, Validierung und Ergänzung der zuvor quantitativ erhobenen Daten dienten.³ Sowohl die Online-Umfrage als auch die Einzelgespräche bilden die Grundlage der nachfolgenden Untersuchungen. Die Studie achtet dabei darauf, die verschiedenen, zum Teil heterogenen Bedürfnisse dieser Zielgruppe angemessen abzubilden, indem sie etwa die Kanzleigröße oder die rechtliche Ausrichtung bzw. Spezialisierung bei der Auswertung und Analyse berücksichtigt.

Gang der Untersuchung

Einleitend werden im Folgenden zunächst das Forschungsdesign und die Methodik dieser Studie erläutert. Dabei wird zum einen die Einteilung der Probanden in drei verschiedene Teilnehmergruppen konkretisiert. Zum anderen wird die Vorgehensweise bei der Online-Umfrage und den Interviews erklärt. Anschließend daran wird die Stichprobe vorgestellt. Der darauffolgende Abschnitt der Studie widmet sich sodann den Ergebnissen der quantitativen und qualitativen Datenerhebung. Anhand von typischen Spannungsfeldern innerhalb von Lizenzverträgen – der Nutzerstaffel, dem Inhaltsumfang, der Laufzeit sowie der Vergütung des Lizenzgebers – wird zum einen die Zufriedenheit der Zielgruppe mit dem Status Quo des aktuellen Lizenzangebots dargestellt. Auch die Auffassung der Lizenznehmer zum Preis-Leistungs-Verhältnis wird im Rahmen dessen umfassend erörtert. Daran anknüpfend werden die aktuellen und zukünftigen Erwartungen der Kunden an die Datenbankanbieter präsentiert. Letztlich wird analysiert, inwiefern ergänzende Services durch den Datenbank-Provider (z.B. eine Meta-Suche, eine technische Anbindung der Datenbank oder eine Single-Sign-On-Funktion) weitere Marktpotenziale ausschöpfen können. Es folgen das Fazit der Untersuchung sowie Handlungsempfehlungen für die Anbieter juristischer Fachdatenbanken.

² Siehe zur Stichprobe Abschnitt III auf S. 15ff.

³ Siehe zum Untersuchungsdesign Abschnitt II auf S. 10ff.

II. Untersuchungsdesign und Methodik

Das Untersuchungsdesign dieser Studie spaltet sich in eine quantitative sowie eine qualitative Datenerhebung auf:

Grundlage für den **quantitativen** Teil der Untersuchung bildet eine Umfrage unter Angehörigen der juristischen Berufe und Wissensdienstleistern (z.B. In-House-Bibliothekaren oder Knowledge Managern) in Kanzleien und Unternehmen.⁴ Die Umfrage wurde online in einem circa sechswöchigen Zeitraum (17. März 2022 bis 3. Mai 2022) durchgeführt. Ein Link zur Befragung war unter anderem auf der Webseite von Schweitzer Fachinformationen abrufbar. Um auf die Umfrage aufmerksam zu machen, wurden zudem Einladungen zu der Umfrage über mehrere Newsletter-Verteiler der Bucerius Law School und von Schweitzer Fachinformationen versendet. Die kumulierte Reichweite dieser Verteiler belief sich auf insgesamt 24.679 Adressaten. Eine Vorauswahl der Adressaten innerhalb dieser Verteiler wurde nicht getroffen. In Bezug auf den Newsletter-Verteiler des Bucerius IP Centers ist jedoch zu erwähnen, dass die 731 Empfängern häufig einen Bezug zum gewerblichen Rechtsschutz, Urheber-, Medien- oder Technologierecht haben. Dies mag einen Einfluss auf die rechtliche Ausrichtung der Teilnehmer innerhalb der Stichprobe gehabt haben.

Neben der Platzierung der Einladung zur Umfrage in verschiedenen Newslettern wurde auch in den sozialen Netzwerken Instagram und LinkedIn für die Teilnahme an der Umfrage geworben. Dabei wurden die Profile der Bucerius Law School, des Bucerius IP Centers und von Schweitzer Fachinformationen genutzt. Im Rahmen der Social Media-Posts wurde darauf aufmerksam gemacht, dass sich die Umfrage an Angehörige der juristischen Berufe sowie Wissensdienstleister in Kanzleien und Unternehmen richtet, um den relevanten Adressatenkreis zu erreichen.

Ergänzend zu der quantitativen Datenerhebung wurden nach Abschluss des Umfragezeitraums halbstrukturierte Telefoninterviews mit 13 Umfrageteilnehmern geführt.⁵ Diese Gespräche, die von Juni bis August 2022 stattfanden, bilden den **qualitativen** Teil dieser Studie.

Der folgende Abschnitt legt das Untersuchungsdesign dieser Studie – inklusive der Online-Umfrage und der Telefoninterviews – offen und geht auf die Aussagekraft der ausgewerteten Ergebnisse ein.

A. Einteilung der Befragten in Teilnehmergruppen

Sowohl bei der Online-Umfrage als auch bei der anschließenden telefonischen Befragung wurde zwischen drei verschiedenen Teilnehmergruppen differenziert, um ein möglichst präzises Bild der individuellen und zum Teil heterogenen Ansprüche der Zielgruppe zu erlangen:

⁴ Eine Kopie des Umfragebogens finden Sie in Annex 2 auf S. 95ff.

⁵ Die Interviewfragen finden Sie in Annex 3 auf S. 112ff.

(1) Sofern ein Umfrageteilnehmer an der Entscheidung über den Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken beteiligt ist, diese jedoch nicht selbst nutzt, fiel er in die Gruppe der sog. „**Entscheider**“.

(2) Sofern ein Umfrageteilnehmer juristische Fachdatenbanken nutzt, jedoch nicht am Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt ist, wurde er in die Kategorie der sog. „**Nutzer**“ eingeteilt.

(3) Umfrageteilnehmer, die sowohl juristische Fachdatenbanken nutzen als auch an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt sind, bildeten die Gruppe der sog. „**Entscheider-Nutzer**“.

(4) Sofern ein Umfrageteilnehmer juristische Fachdatenbanken weder nutzt noch an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt ist, wurde er aufgrund seiner Irrelevanz für die Zwecke dieser Studie disqualifiziert und an das Ende der Umfrage geleitet.

Die Einteilung der Teilnehmer in diese Kategorien wurde durch sog. Filterfragen zu Beginn der Umfrage bzw. des Interviews determiniert. Die Gruppenzugehörigkeit entschied anschließend über die Fragen, die dem Teilnehmer nachfolgend präsentiert wurden. So lag der Fokus der an die Entscheider gerichteten Fragen eher auf Spezifika des Lizenzvertrags, wie z.B. Nutzerumfang und Lizenzgebühr, während sich die an die Nutzer gerichteten Fragen eher auf den Inhaltsumfang der Lizenz konzentrierten. Sofern ein Teilnehmer in die Gruppe der Entscheider-Nutzer fiel, wurden ihm kumuliert die Fragen für die Entscheider und Nutzer angezeigt.

Durch diese der Umfrage sowie den Interviews inhärenten Verzweigungslogik wurde sichergestellt, dass relevante Personengruppen gezielt angesprochen wurden. Beispielsweise besitzen reine Nutzer typischerweise keine Kenntnisse der Gebühren oder Nutzerstaffel der Lizenz. Auch können Entscheider meist nicht beurteilen, ob die von der Lizenz umfassten Inhalte für die Arbeitspraxis ausreichend sind. Die gezielte Befragung einzelner Teilnehmergruppen gewährleistete daher einerseits, dass möglichst präzise Antwortergebnisse erhoben werden konnten. Andererseits konnten die individuellen Anforderungen der Teilnehmer infolge der Kategorisierung genau abgebildet werden. Letztlich diente die gruppenspezifische Befragung der Vermeidung hoher Abbruchquoten bei der Online-Umfrage.

B. Untersuchungsdesign des Umfragebogens

Unabhängig davon, welcher Teilnehmergruppe der Befragte zugeordnet wurde, folgte der Umfragebogen einem dreigliedrigen Aufbau. Im **ersten Teil** wurden die persönlichen Daten des Teilnehmers erhoben; Rückschlüsse auf die Identität der Teilnehmer waren jedoch grundsätzlich nicht möglich. In diesem Umfrageabschnitt wurden etwa Angaben zum Alter, Beruf oder der Spezialisierung auf ein oder mehrere Rechtsgebiete gemacht. Im darauffolgenden **zweiten Teil** wurde sodann die Zufriedenheit des Teilnehmers mit dem aktuellen Lizenzangebot abgefragt. Die Befragten evaluierten dabei verschiedene Aspekte der Lizenzen für eine Bandbreite bekannter juristischer Fachdatenbanken. Hierzu zählten die Datenbanken beck-online, Haufe, NWB, Wolters Kluwer Online, rehm eLine, Otto Schmidt online,

Juris, Stotax und Datev.⁶ Der **dritte Teil** prüfte sodann die Erwartungen und Ansprüche der Umfrageteilnehmer an zukünftige Lizenzen ab. Um zu gewährleisten, dass jegliche (positive und negative) Kritik der Teilnehmer in der Umfrage abgebildet wird, konnten sich die Befragten am Ende der Umfrage in einem Textfeld frei äußern.

Eine Kopie des Fragebogens der Online-Umfrage finden Sie in Annex 2.

C. Untersuchungsdesign der Telefoninterviews

Die circa 20-minütigen Telefoninterviews wurden von Juni bis August 2022 durchgeführt und folgten einem halb-strukturierten Ablauf.⁷ Ziel der Telefoninterviews war dabei die Untermauerung, Validierung und Ergänzung der zuvor erhobenen quantitativen Ergebnisse.

Im Rahmen der Fragetechnik wurden sowohl offene Fragen, theoriegeleitete Fragen als auch Konfrontationsfragen eingesetzt.⁸ Sofern dem Befragten ein Punkt besonders wichtig war, wurde hierauf tiefergehend eingegangen, bevor zu der nächsten Frage übergeleitet wurde. Die telefonische Befragung fand dabei ohne Kenntnis der Angaben des Befragten im Rahmen der Online-Umfrage statt, um mögliche interview bias zu minimieren (v.a. Pygmalion-/Rosenthal-Effekt und confirmation bias).

Die insgesamt 13 Befragten wurden (wie auch im Rahmen der Online-Umfrage) in die Kategorien der Entscheider, Entscheider-Nutzer und Nutzer eingeteilt, indem erfragt wurde, ob die Befragten juristische Fachdatenbanken nutzen und/oder an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt sind. Diese Einteilung wurde vorgenommen, um ein möglichst präzises Bild der Anforderungen der verschiedenen Gruppen an zukünftige Lizenzmodelle juristischer Fachdatenbanken zu erhalten.⁹ Abgesehen von dieser Unterteilung wurde jedoch bei jedem Befragten – der zugeordneten Kategorie entsprechend – ein identischer Katalog an Fragen in ähnlicher Reihenfolge¹⁰ gestellt. Die Telefoninterviews wurden mit Einwilligung der Gesprächspartner (Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a DSGVO) aufgezeichnet und anonymisiert. Bei der Anonymisierung wurde den Leitlinien des Positionspapiers des Bundesbeauftragten für den Datenschutz und die Informationsfreiheit (BfDI) gefolgt.¹¹

Eine Kopie des Fragebogens für die halbstrukturierten Telefoninterviews finden Sie in Annex 3.

⁶ Die Verlage C.H. Beck, Wolters Kluwer Deutschland, Haufe-Lexware, NWB sowie die Verlagsgruppe Hüthig Jehle Rehm zählen zu den Förderern dieser Studie. Dies hatte jedoch keinen Einfluss auf die Ergebnisse.

⁷ Dazu *Hug/Poscheschnik*, Empirisch forschen, 3. Aufl. 2020, S. 130f.

⁸ *ibid.*

⁹ Auffällig war, dass– bis auf einen Teilnehmer in der Nutzergruppe – alle Befragten in die Entscheider-Nutzer-Gruppe fielen.

¹⁰ Da es aufgrund der natürlichen Gesprächsdynamik und -entwicklung nicht immer möglich war, die Fragen in identischer Reihenfolge zu stellen, wurde teilweise von der vorab festgelegten Fragenfolge abgewichen. Jedoch wurde den Teilnehmern letztendlich immer derselbe Katalog an Fragen gestellt, obgleich auch in teilweise variierender Reihenfolge.

¹¹ *BfDI*, Positionspapier zur Anonymisierung unter der DSGVO unter besonderer Berücksichtigung der TK-Branche, 2020 (abrufbar unter https://www.bfdi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Konsultationsverfahren/1_Anonymisierung/Positionspapier-Anonymisierung.pdf?sessionid=C332555ED7DC69B497711B2828A1E077.intranet242?__blob=publicationFile&v=4; letzter Abruf am 22. Februar 2023). Demzufolge ist bei der Anonymisierung notwendig und ausreichend, wenn der Personenbezug derart aufgehoben wird, dass eine Re-Identifizierung praktisch nicht möglich ist, weil der Personenbezug nur mit einem unverhältnismäßigen Aufwand an Zeit, Kosten und Arbeitskraft wiederhergestellt werden kann, *ibid.* S. 4.

D. Aussagekraft der Ergebnisse

Die Rücklaufquote der Online-Umfrage war gering. Legt man der Berechnung einen Adressatenkreis von etwa 25.000 Personen¹² und einen Rücklauf von 146 Teilnahmen zugrunde, beläuft sich die Rücklaufquote auf circa 0,6 %. Ein erheblicher Anteil der über die verschiedenen Newsletter-Verteiler angeschriebenen Personen nahm folglich nicht an der Umfrage teil. Die daraus resultierende geringe Stichprobengröße von effektiv 138 ausgewerteten Teilnahmen¹³ minderte dabei die statistische Relevanz dieser Studie. Insbesondere die Teilnehmergruppe der Entscheider (vgl. zu dem Terminus oben II.A) hat mit einer Größe von sechs Befragten eine sehr begrenzte Aussagekraft und wurde bei der Auswertung der Gruppe der Entscheider-Nutzer (vgl. zu dem Terminus oben II.A) zugerechnet.¹⁴

Hinzu kommt, dass sich viele Fragen gezielt nur an Personen richteten, die die Datenbank selbst lizenzieren oder diese selbst nutzen. Damit sollten „blinde“ Bewertungen nicht genutzter bzw. nicht lizenzierter Datenbanken vermieden werden, um die Ergebnisse nicht zu falsifizieren. Dies führt allerdings dazu, dass die Anzahl der Bewertungen zwischen den einzelnen Datenbanken schwankt, denn nicht jeder Teilnehmer lizenzierte jede der zur Auswahl stehenden Datenbanken. Vor allem bei der Datenbank rehm eLine stimmte überwiegend nur eine geringe Zahl an Personen ab, sodass die Aussagekraft der Ergebnisse hier weiter begrenzt ist. Der Transparenz halber wurde die Anzahl der Personen, die eine Bewertung für die konkrete Datenbank vornahm, daher in Klammern hinter dem Namen der Datenbank auf der X-Achse der Grafik angegeben.

Aufgrund der genannten Einschränkungen erhebt die Studie daher keinen Anspruch auf die vollständige Abbildung der Interessen von Lizenznehmern für juristische Fachdatenbanken in Kanzleien und Unternehmen. Dennoch gibt die Studie durch die detaillierte quantitative und qualitative Befragung der Zielgruppe wertvolle Aufschlüsse in Bezug auf die Forschungsfrage. Mehrere Strategien trugen dabei zur Zuverlässigkeit der Ergebnisse bei: Zum einen wurde im Rahmen der Online-Umfrage mit Kontrollfragen sichergestellt, dass die Richtigkeit der einzelnen Angaben überprüft werden konnte.¹⁵ Zum anderen wurden in der Online-Umfrage verwendete Fachbegriffe durch Info-Boxen erläutert, um ein möglichst einheitliches Verständnis dieser Termini im Probandenkreis zu erzielen. Darüber hinaus wurden die Telefoninterviews ohne Kenntnisse der Angaben der Teilnehmer in der Online-Umfrage durchgeführt, um mögliche interview bias (v.a. Pygmalion-/Rosenthal-Effekt und confirmation bias) zu eliminieren.

¹² Konservative Schätzung. Die kumulierte Reichweite der genutzten E-Mail-Verteiler belief sich allein auf 24.679 Adressaten. Hinzu kommen noch das Publikum der Webseite von Schweitzer Fachinformationen sowie Social Media-Follower der LinkedIn- und Instagram-Kanäle der Bucerius Law School, des Bucerius IP Centers und Schweitzer Fachinformationen.

¹³ Nicht jede der 146 Teilnahmen konnte für die Zwecke der Studie verwertet werden, siehe Abschnitt III auf S. 15ff. Zu beachten ist auch, dass die Aussagekraft von Umfrageergebnissen immer durch die Tatsache getrübt sein kann, dass sich die Umfrageteilnehmer möglicherweise systematisch von solchen Personen unterscheiden, die nicht an der Umfrage teilgenommen haben.

¹⁴ Hinzu kommt, dass zwei der Teilnehmer in der Entscheider-Gruppe angaben, keine Lizenz für die zur Option stehenden juristischen Fachdatenbanken erworben zu haben. Diese Teilnehmer haben daher auch nicht die Folgefragen zur Evaluation dieser Datenbanken beantwortet. Die effektive Zahl der Entscheider beläuft sich daher auf vier Teilnehmer.

¹⁵ Beispielsweise wurde der Befragte zunächst gebeten, die Nutzerstaffel für verschiedene Datenbanken zu bewerten. In einer nachgelagerten Frage wurde er sodann (gleichermaßen als Konkretisierung und Rückversicherung) gebeten, verschiedene Lizenzmodelle mit variierender Nutzerstaffel zu bewerten.

Schlussendlich ist zu erwähnen, dass die quantitativ sowie qualitativ erhobenen Daten aufgrund der großen Datenmenge teilweise zur besseren Verständlichkeit und Prägnanz kondensiert wurden. Bei der Auswertung der quantitativen Daten wurden etwa mehrere Antwortkategorien zusammengefasst, wenn dies die Aussagekraft der Darstellung erhöhte. Dies wurde allerdings nur in Ausnahmefällen vorgenommen; in diesen Fällen enthält die Grafik auch einen entsprechenden Hinweis. Zudem wurden die Aussagen der Telefoninterviews weitestgehend originalgetreu wiedergegeben. Änderungen wurden nur schonend zum besseren Verständnis oder zur Anonymisierung vorgenommen, wobei darauf geachtet wurde, den Sinn des Zitats nicht zu verfälschen.

III. Stichprobe

Insgesamt 146 Personen nahmen an der Online-Umfrage teil; davon wurden vier Teilnahmen aufgrund eines fehlenden Bezugs zum Umfrage-thema aussortiert.¹⁶ Unter den verbleibenden 142 Teilnehmern befanden sich am Ende 109 Teilnehmer in der Gruppe der Entscheider-Nutzer. 23 Teilnehmer fielen in die Kategorie der Nutzer und 6 Teilnehmer bildeten die Gruppe der Entscheider. 4 Teilnehmer waren weder an dem Erwerb von Lizenzen für juristische Datenbanken beteiligt, noch nutzten sie diese. Damit konnten sie keiner relevanten Teilnahmegruppe zugeordnet werden (vgl. Abschnitt II.A auf S. 10) und blieben infolgedessen bei der Auswertung der Ergebnisse außer Betracht. Die endgültige Zahl an ausgewerteten Umfrageergebnissen belief sich daher auf 138 Personen.

Innerhalb der Online-Umfrage konnten sich die Teilnehmer für ein kurzes telefonisches Interview bereiterklären. Zwanzig Teilnehmer nutzten diese Möglichkeit. Nach Abschluss des Umfragezeitraums im Mai 2022 konnten insgesamt 13 Teilnehmer erreicht werden, die von Juni bis August 2022 in einem circa 20-minütigen, halbstrukturierten Interview zu zentralen Aspekten der Lizenzverträge befragt wurden.

Im Folgenden wird zunächst die Zusammensetzung der gesamten Stichprobe vorgestellt. Anschließend wird auf die jeweilige Zusammensetzung der drei Teilnehmergruppen (Entscheider, Entscheider-Nutzer und Nutzer) eingegangen.

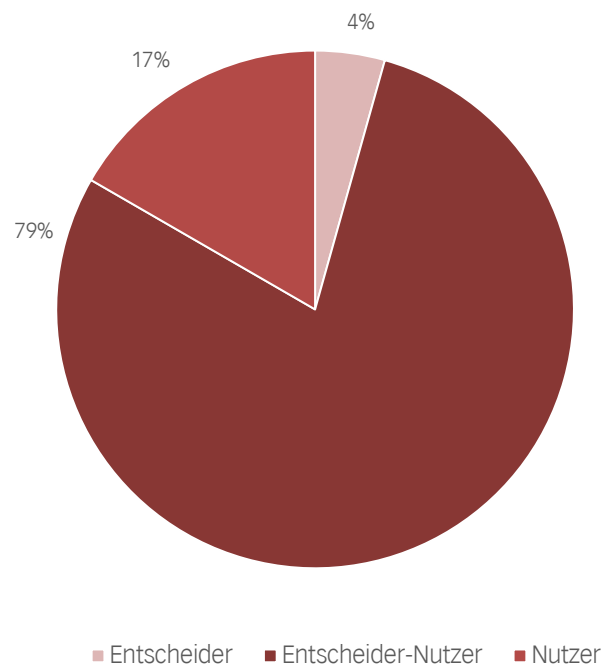


Abbildung 1 – Prozentuales Verhältnis der Teilnehmergruppen

¹⁶ Relevante Zielgruppe dieser Untersuchung waren Angehörige der juristischen Berufe sowie Wissensdienstleister in Kanzleien und Unternehmen. Aus den vier (aussortierten) Teilnahmen ging hervor, dass die Befragten keinen Teil dieser Zielgruppe bildeten und folglich für das Forschungsziel dieser Studie irrelevant waren.

A. Stichprobe insgesamt

Mit 67 % fällt die Mehrheit der Stichprobe in die Altersspanne zwischen 46 und 67 Jahren, gefolgt von 21 % der Teilnehmer, die zwischen 31 und 45 Jahre alt sind. Probanden über 67 Jahren (und damit oberhalb des gesetzlichen Renteneintrittsalters) sowie jüngere Probanden zwischen 18-30 Jahren bildeten mit jeweils 6 % der Stichprobe die Minderheit. Basierend auf der in Abbildung 2 dargestellten Altersstruktur der Umfrageteilnehmer ist folglich davon auszugehen, dass die weit überwiegende Mehrheit der Befragten in der Mitte ihrer beruflichen Karriere steht.

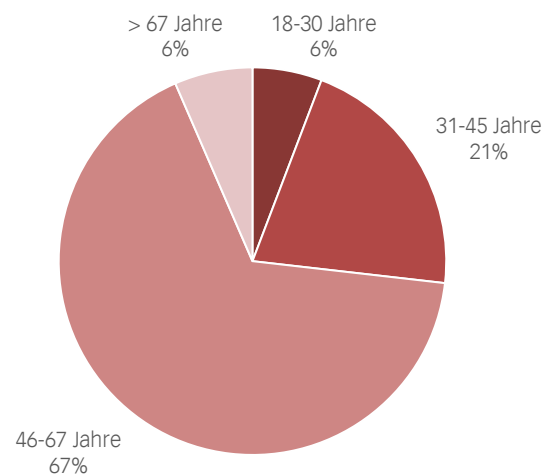


Abbildung 2 – Altersstruktur der Umfrageteilnehmer

Im Hinblick auf die Verteilung der Umfrageteilnehmer auf Kanzleien und Unternehmen (Abbildung 3) machten Befragte, die in einer Rechtsanwaltskanzlei oder einem Notariat beschäftigt sind, mit 64 % den klar überwiegenden Anteil aus. Den mit 17 % zweitgrößten Anteil machten Beschäftigte in Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- oder Buchprüfungsgesellschaften aus, gefolgt von 9 % der Teilnehmer, die in Unternehmensrechtsabteilungen arbeiten. Lediglich 6 % der Befragten gaben an, in multidisziplinären Partnerschaften zu arbeiten, d.h. Kanzleien, die aus Rechtsanwälten, Steuerberater, Wirtschaftsprüfern und/oder Notaren bestehen.

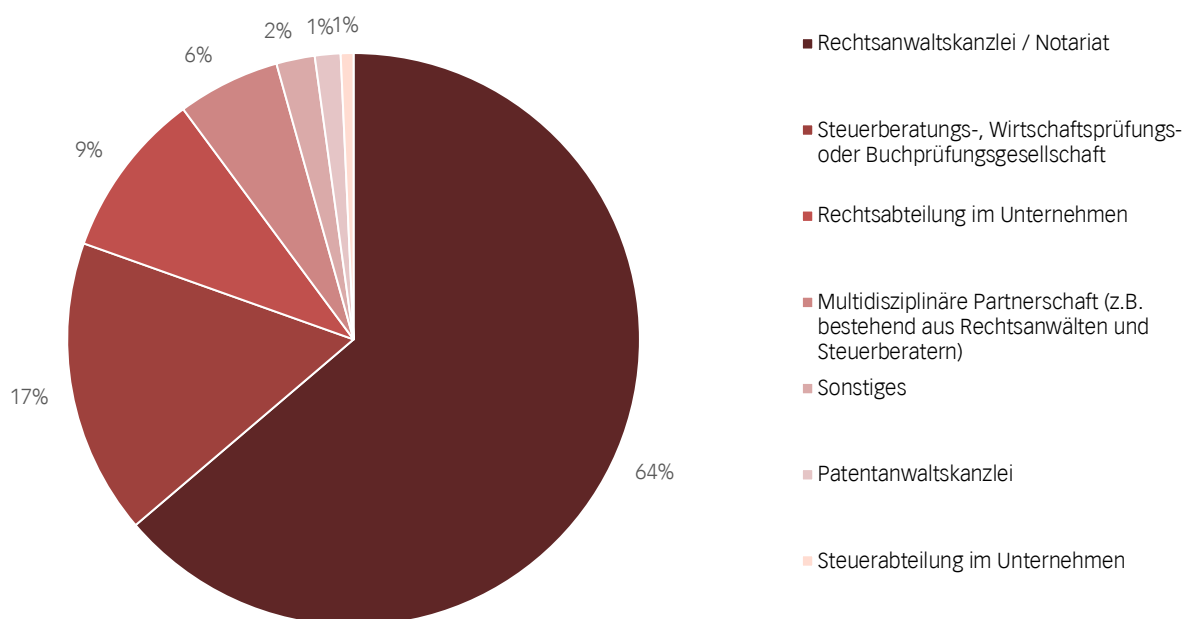


Abbildung 3 – Verteilung der Befragten auf Kanzleien und Unternehmen

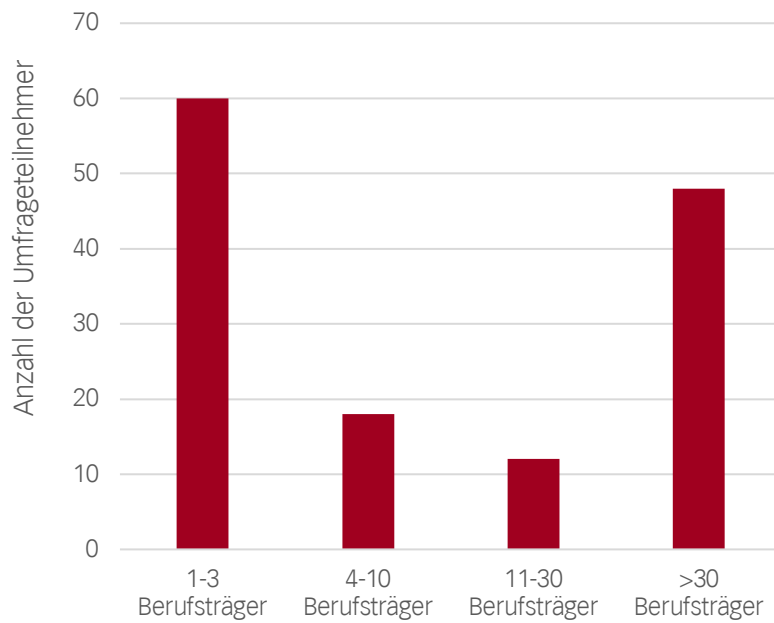


Abbildung 4 – Größe der Kanzleien und Unternehmen, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger

Auch in Bezug auf die Anzahl der Berufsträger, die in der Kanzlei bzw. des Unternehmens beschäftigt sind, gab es einen deutlichen Trend. Als Berufsträger zählte dabei jede Person mit einem für einen juristischen Beruf qualifizierenden, häufig kammergebundenen Abschluss, wie etwa Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer.¹⁷

Wie Abbildung 4 zeigt, sind viele Umfrageteilnehmer entweder in Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer niedrigen (1-3) oder sehr hohen (> 30) Anzahl an Berufsträgern tätig. Mit Blick auf die Tatsache, dass nur 12 % der Befragten nicht in Kanzleien arbeiten (vgl. Abbildung 3), kann darauf geschlossen werden, dass die Stichprobenmehrheit folglich entweder in kleinen Kanzleien oder Großkanzleien beschäftigt ist.

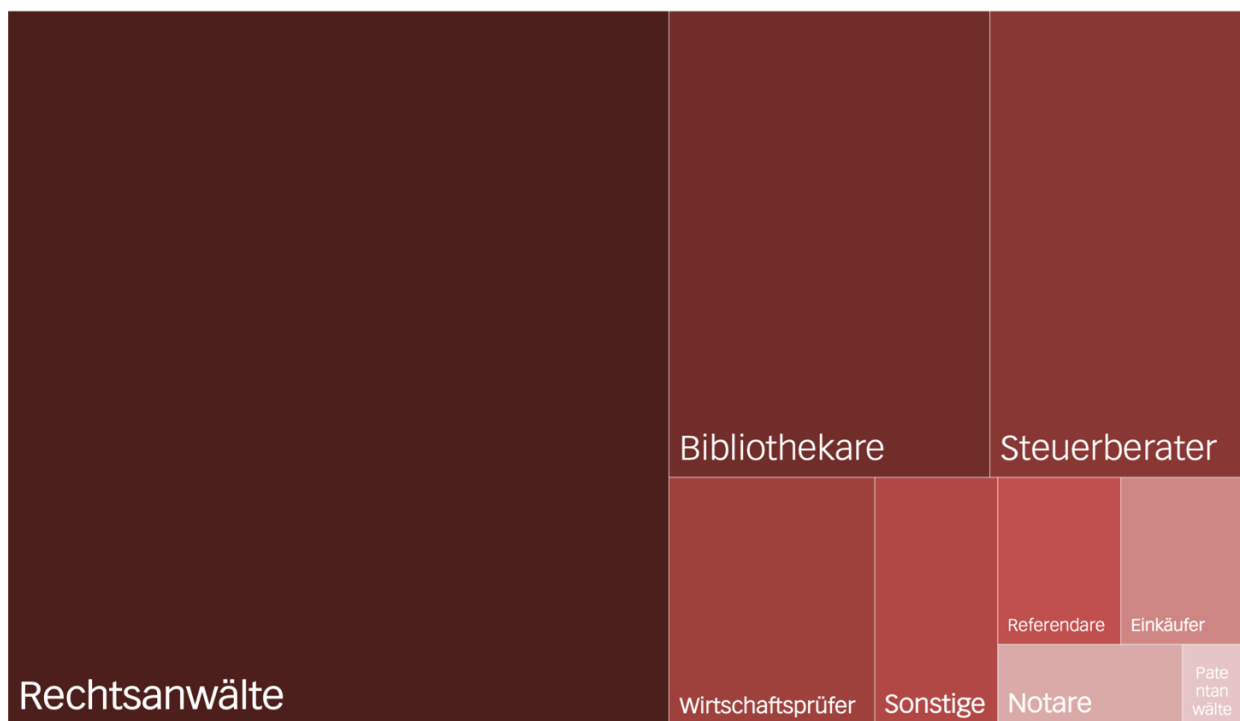


Abbildung 5 – Aufschlüsselung der Umfrageteilnehmer nach ihrer beruflichen Tätigkeit (mehrere Antworten waren möglich)

¹⁷ Die Erhebung der Anzahl der in der Kanzlei oder dem Unternehmen tätigen Berufsträger als Indiz für die Unternehmensgröße bietet den Vorteil, dass hieran der tatsächliche Bedarf an lizenzierten Datenbankzugängen besser gemessen werden kann als bei der Angabe der Gesamtmitarbeiterzahl. Die in der Umfrage zur Auswahl stehenden Teilschritte orientierten sich dabei an gängigen Nutzerumfängen der angebotenen Lizenzen.

Innerhalb der Stichprobe waren mit 92 Teilnehmern hauptsächlich Rechtsanwälte vertreten (Abbildung 5). Daneben nahmen 23 Steuerberater und 10 Wirtschaftsprüfer an der Umfrage teil.¹⁸ Auch In-House-Bibliothekare in Kanzleien und Unternehmen fielen mit insgesamt 29 Teilnehmern erheblich ins Gewicht.

Sofern die Umfrageteilnehmer juristisch tätig waren, ergab sich hinsichtlich ihrer Spezialisierung auf ein oder mehrere Rechtsgebiete ein differenziertes Bild:¹⁹

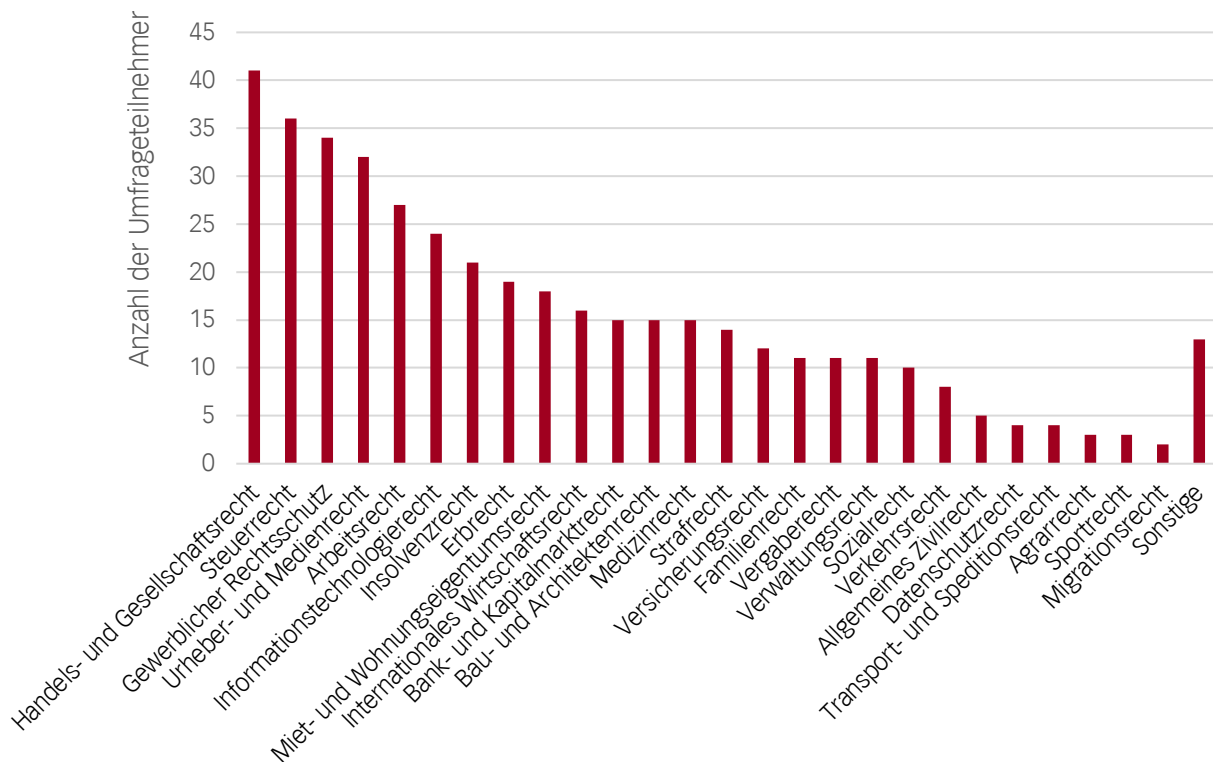


Abbildung 6 – Aufschlüsselung der Umfrageteilnehmer nach Rechtsgebiet (mehrere Antworten waren möglich)

B. Aufgeschlüsselt nach Teilnehmergruppen

1. Stichprobe der Entscheider

Befragte, die zwar an den Entscheidungen über den Lizenzerwerb für juristische Fachdatenbanken beteiligt sind, diese jedoch nicht selbst nutzen (sog. „Entscheider“) bilden mit 4 % der Gesamtstichprobe die kleinste Teilnehmergruppe. Nur 6 Personen wurden als Entscheider klassifiziert, sodass die Aussagekraft der Bewertungen dieser Gruppe gering ist.²⁰ Der Vollständigkeit halber wird die Entscheider-Stichprobe nachfolgend dennoch vorgestellt, auch wenn ihr in der späteren Analyse eine untergeordnete Rolle zukommt und sie bei der Auswertung zur Entscheider-Nutzer-Gruppe gerechnet wird.

¹⁸ Da die Frage mehrere Antworten zuließ, ist wahrscheinlich, dass einige Probanden mehrere berufliche Tätigkeiten ausüben (z.B. Rechtsanwalt und Notar oder Steuerberater und Wirtschaftsprüfer).

¹⁹ Die in Abbildung 6 aufgeführten Rechtsgebiete orientierten sich an den Fachanwaltschaften.

²⁰ Hierzu auch in Abschnitt II.D auf S. 13ff.

83 % und damit die klar überwiegende Mehrheit der Entscheider arbeitet in einer Rechtsanwaltskanzlei bzw. einem Notariat; die übrigen 17 % sind in einer Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- oder Buchprüfungsgesellschaft beschäftigt. Zwei Drittel der Entscheider sind dabei in einer Sozietät mit 1-3 Berufsträgern tätig; ein Drittel arbeitet in einer Kanzlei mit über 30 Berufsträgern (Abbildung 7).

Die Altersstruktur dieser Gruppe wies leichte Unterschiede zu der Gesamtmenge der Teilnehmer auf; insgesamt war hier der Altersschnitt etwas höher (Abbildung 8).

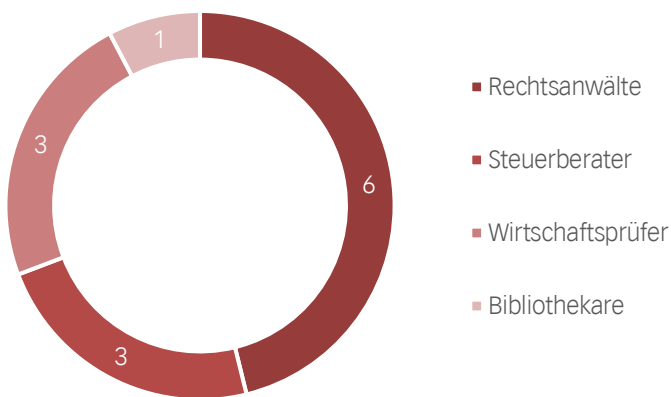


Abbildung 7 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Teilnehmergruppe der Entscheider (mehrere Antworten waren möglich)

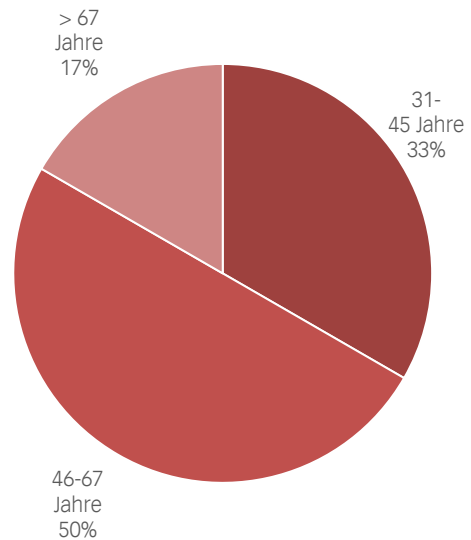


Abbildung 8 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Entscheider

Im Hinblick auf die berufliche Spezialisierung auf ein oder mehrere Rechtsgebiete ergibt sich abermals ein diverses Bild:

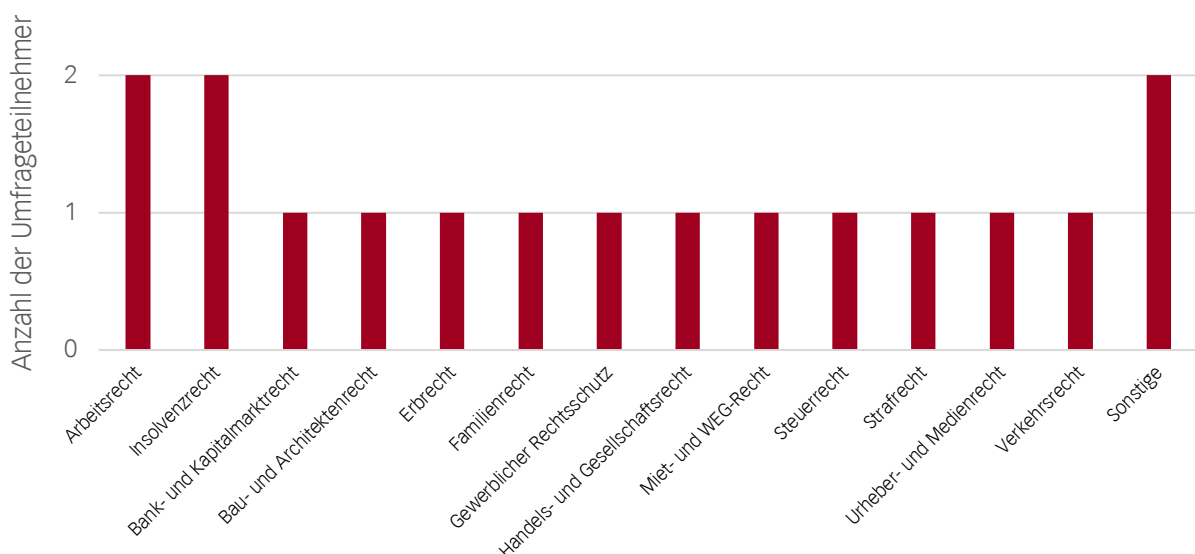


Abbildung 9 – Aufschlüsselung der Entscheider nach Rechtsgebiet (mehrere Antworten waren möglich)

Zwei Entscheider haben eine Lizenz für die Datenbank beck-online erworben. Darüber hinaus werden die Fachdatenbanken Haufe und Wolters Kluwer Online von jeweils einem Entscheider lizenziert. Für die Datenbanken NWB, rehm eLine, Otto Schmidt online, Juris, Stotax und Datev wurden keine Lizenzen innerhalb der Entscheider-Gruppe erworben. Zwei Entscheider gaben an, für keine der genannten Datenbanken einen Lizenzvertrag abgeschlossen zu haben.

2. Stichprobe der Entscheider-

Nutzer

In der größten Teilnehmergruppe der Entscheider-Nutzer (insb. 109 Personen) machten Probanden der Altersgruppe zwischen 46 und 67 Jahren mit 74 % den weit überwiegen- den Anteil aus, gefolgt von 18 % der Teilneh- mer zwischen 31 und 45 Jahren.

Wie auch in der Entscheider-Gruppe ist unter den Entscheider-Nutzern die Mehrheit in ei- ner Rechtsanwaltskanzlei oder einem Notariat beschäftigt (Abbildung 11). Daneben gaben

19 % der Teilnehmer der Entscheider-Nutzer-Gruppe an, in einer Steuerberatungs-, Wirtschaftsprü- fungs- oder Buchprüfungsgesellschaft zu arbeiten. Rechtsabteilungen in Unternehmen oder multidis- ziplinäre Partnerschaften machten mit 8 % bzw. 6 % die nächstgrößeren Gruppen aus.

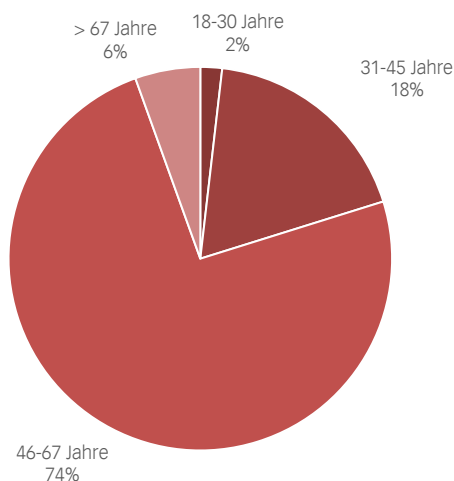


Abbildung 10 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Entscheider-Nutzer

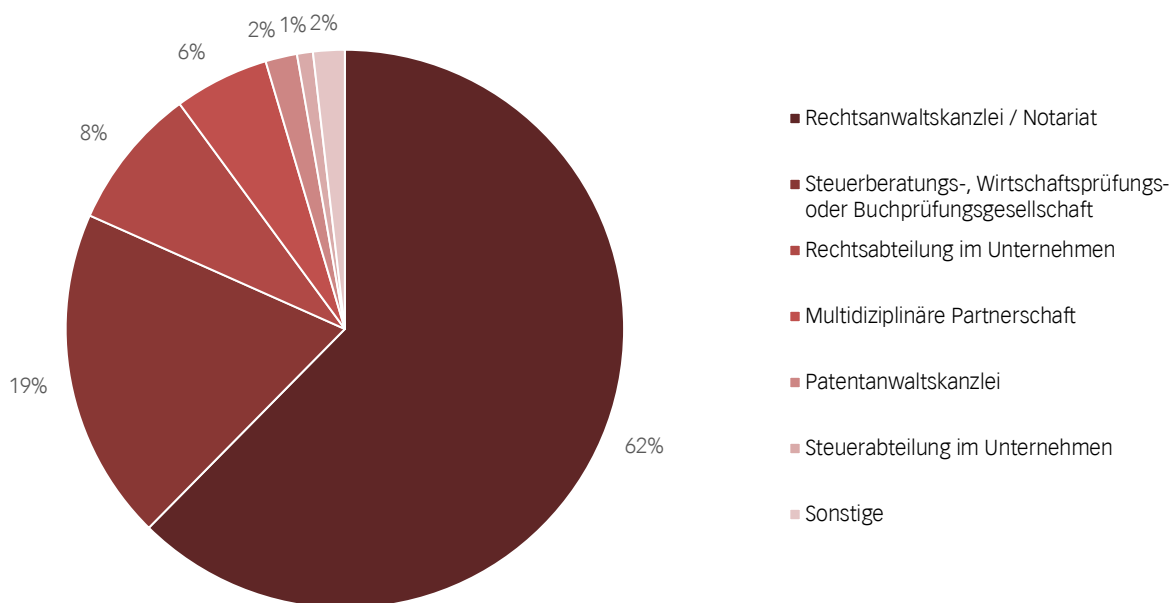


Abbildung 11 – Verteilung der Entscheider-Nutzer auf Kanzleien und Unternehmen

Hinsichtlich der Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße verteilten sich die Befragten der Entscheider-Nutzer-Gruppe entweder auf Großkanzleien bzw. Unternehmen mit über 30 Berufsträgern oder auf kleine Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern (Abbildung 12). Daneben gaben 20 Entscheider-Nutzer an, in Unternehmen bzw. Kanzleien mit 4-30 Berufsträgern zu arbeiten.

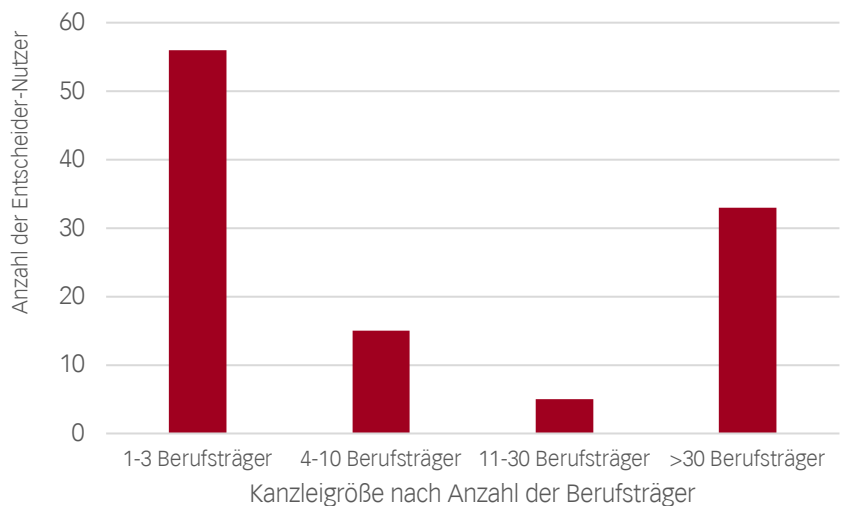


Abbildung 12 – Größe der Kanzleien und Unternehmen der Entscheider-Nutzer, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger

Die berufliche Tätigkeit der Umfrageteilnehmer in der Gruppe der Entscheider-Nutzer schlüsselt sich wie in Abbildung 11 dargestellt auf. So sind 67 der Entscheider-Nutzer als Rechtsanwälte tätig, gefolgt von 23 Bibliothekaren (hier kommen insb. In-House-Bibliothekare in Kanzleien oder Knowledge Manager in Betracht). Die mit 20 Befragten nächstgrößere Gruppe bilden die Steuerberater:

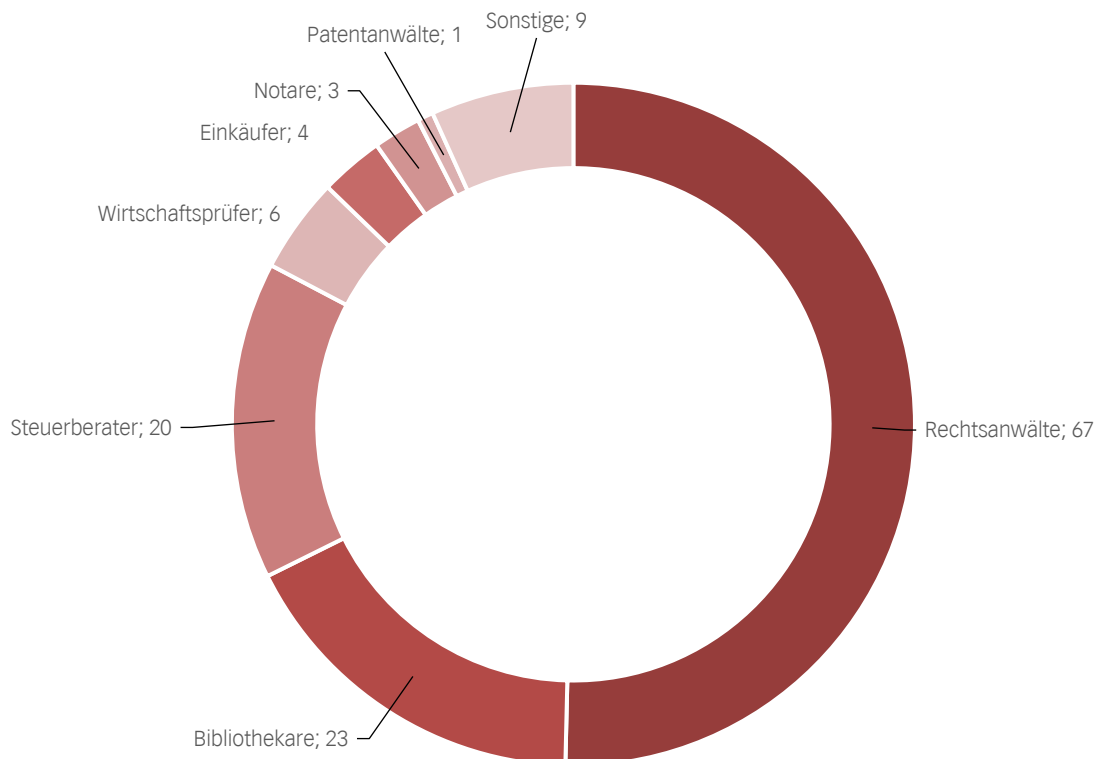


Abbildung 13 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Entscheider-Nutzer (mehrere Antworten waren möglich)

Die berufliche Spezialisierung der juristisch tätigen Personen unter den Befragten verteilte sich wie folgt:

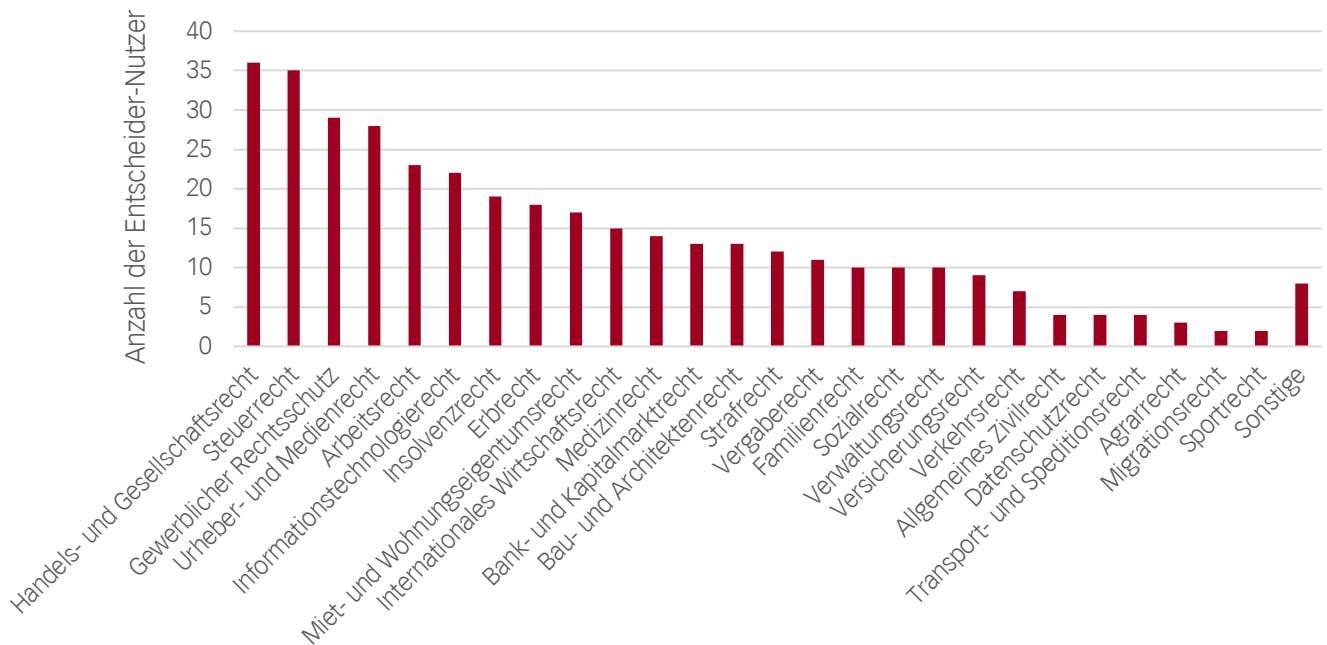


Abbildung 14 – Aufschlüsselung der Entscheider-Nutzer nach Rechtsgebiet (mehrere Antworten waren möglich)

Aufschlussreich ist der Vergleich, für welche Datenbanken die Teilnehmergruppe der Entscheider-Nutzer über eine Lizenz verfügt und welche Datenbanken sie persönlich nutzt:

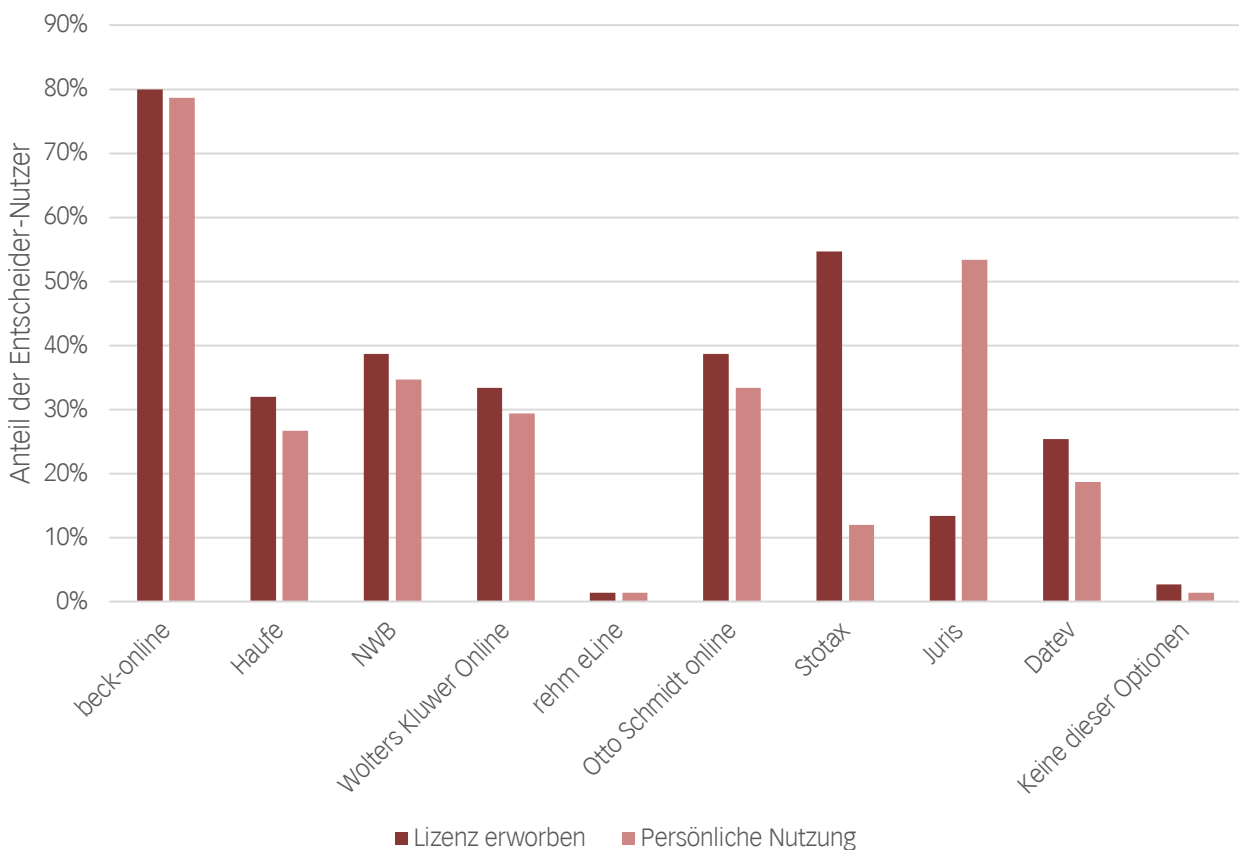


Abbildung 15 – Anteil der Entscheider-Nutzer, die eine Lizenz erworben haben und/oder die Datenbanken selbst nutzen

Auffällig ist, dass mit 80 % der Entscheider-Nutzer ein erheblicher Anteil eine Lizenz für die Datenbank beck-online erworben hat und mit circa 79 % beinahe ebenso viele Entscheider-Nutzer diese Datenbank auch persönlich nutzen. Diese Datenbank war folglich der klare Spitzenreiter unter den in der Umfrage genannten Optionen.

Zudem zeichnete sich – wie in Abbildung 15 dargestellt – eine Tendenz ab, dass die Kanzlei bzw. das Unternehmen der Entscheider-Nutzer-Gruppe zwar regelmäßig über eine Lizenz für die genannten Datenbanken verfügt. Doch nicht immer machen die Entscheider-Nutzer davon Gebrauch. Besonders hoch war die Diskrepanz bei der Datenbank Stotax. Hier verfügen zwar 55 % über einen lizenzierten Zugang, doch nur 12 % der Entscheider-Nutzer nutzen die Inhalte von Stotax persönlich.²¹ Die einzige Ausnahme dieses Trends war bei der Datenbank Juris zu beobachten, die zwar von 53 % der Befragten persönlich genutzt, aber nur von 13 % der Kanzleien bzw. Unternehmen lizenziert wird.²²

Falls die Befragten angaben, die Datenbank persönlich zu nutzen, ergab sich folgendes Bild hinsichtlich der Häufigkeit der Nutzung:

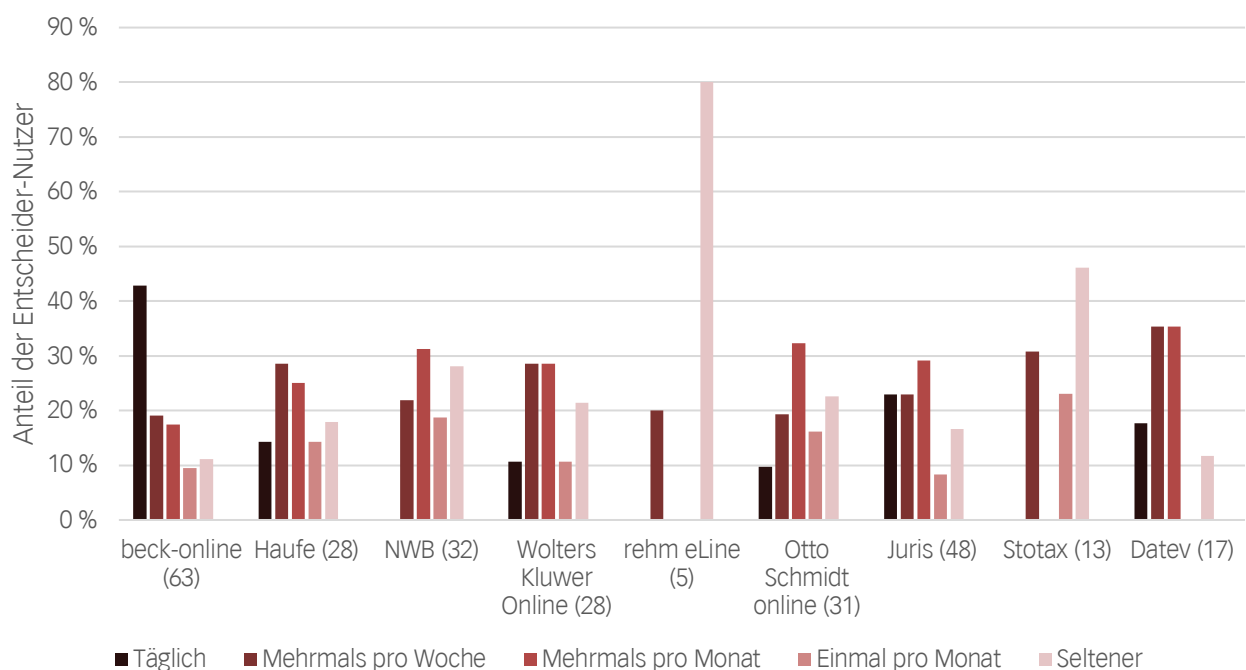


Abbildung 16 – Häufigkeit der Nutzung der Datenbanken durch die Entscheider-Nutzer (Bewertungen nur durch Personen, die die Datenbank selbst nutzen; die Zahl in Klammern auf der X-Achse bezieht sich auf die Anzahl dieser Personen)

²¹ Möglicher Grund hierfür ist, dass Stotax häufig vom Personal- und Rechnungswesen genutzt wird. Dieser Bereich ist jedoch häufig von der juristisch-beratenden Tätigkeit getrennt.

²² Juris bietet laut eigenem Kundenservice keine Inhalte an, die keines lizenzierten Zugangs bedürfen. Es besteht zwar die Möglichkeit, einen Testzugang zu erwerben, streng genommen erfordert aber auch ein solcher den Abschluss eines Lizenzvertrags für die Dauer des Tests.

3. Stichprobe der Nutzer

Die Altersstruktur unter den Nutzern (insg. 23 Personen) ist etwas diverser als in den anderen beiden Teilnehmergruppen. Zwar machen Teilnehmer zwischen 46 und 67 Jahren auch hier die größte Gruppe aus. Jedoch ist ihr Anteil mit 35 % wesentlich geringer als bei den Entscheidern (dort 50 %) oder Entscheider-Nutzern (dort 74 %). Zudem sind die jüngeren Altersgruppen (18-30 Jahre sowie 31-45 Jahre) innerhalb der Nutzergruppe mit 26 % bzw. 30 % deutlich stärker vertreten als bei den Entscheidern (dort 0 % bzw. 33 %) und Entscheider-Nutzern (dort 2 % bzw. 18 %). Grund hierfür könnte sein, dass insbesondere Personen zwischen 18 und 30 Jahren oftmals am Anfang ihrer juristischen Karriere stehen und daher nicht über die für Lizenzentscheidungen gebotene Entscheidungsmacht verfügen. Folglich nutzen sie zwar juristische Fachdatenbanken, sind jedoch nicht an den Entscheidungen über den Lizenzerwerb dafür beteiligt.

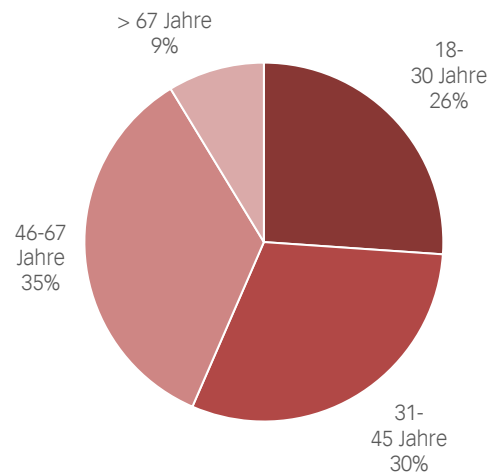


Abbildung 17 – Altersstruktur innerhalb der Teilnehmergruppe der Nutzer

Die Verteilung der Nutzer auf Kanzleien und Unternehmen ähnelte grob derjenigen der Entscheider-Nutzer. Hier machten Personen, die in einer Rechtsanwaltskanzlei oder einem Notariat beschäftigt sind, den klar überwiegenden Anteil der Nutzer aus. Auch Beschäftigte in Unternehmensrechtsabteilungen waren mit 18 % gut vertreten. Auffällig war jedoch, dass nur 4 % der Nutzer angaben, in einer Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- oder Buchprüfungsgesellschaft zu arbeiten. Hier war der Anteil mit 19 % unter den Entscheider-Nutzern deutlich höher.

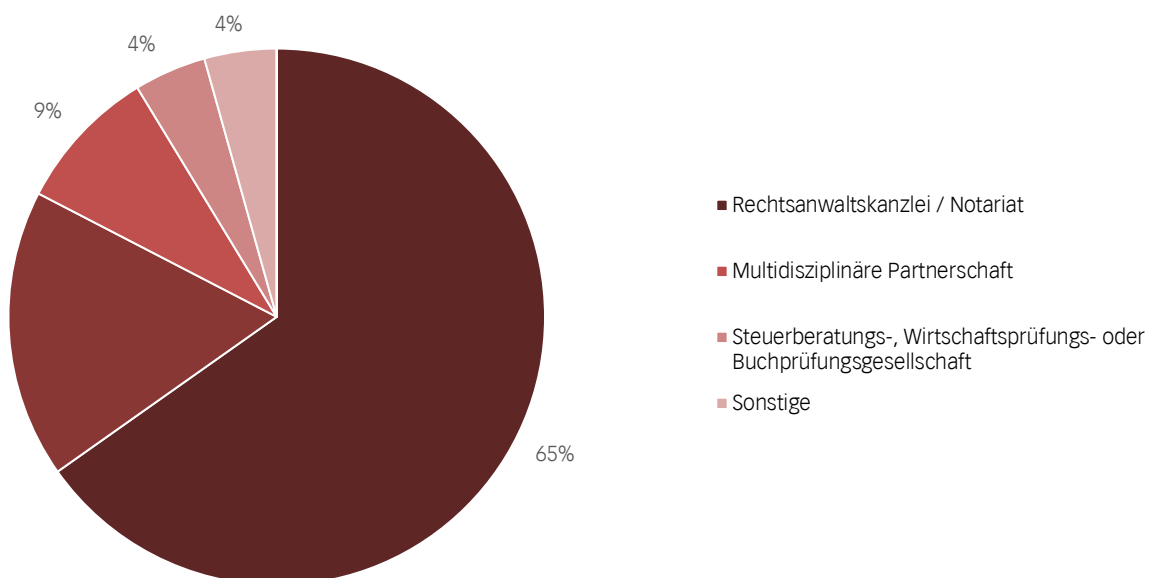


Abbildung 18 – Verteilung der Nutzer auf Kanzleien und Unternehmen

Unterschiede zu den anderen Teilnehmergruppen werden auch bei der Betrachtung der Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße (aufgeschlüsselt nach der Anzahl der deutschlandweit beschäftigten Berufsträger) deutlich: Während unter den Entscheidern sowie unter den Entscheider-Nutzern Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern mit 67 % bzw. 51 % den jeweils größten Anteil ausmachten, waren sie innerhalb der Nutzergruppe überhaupt nicht vertreten. Wie Abbildung 19 zeigt, ist der klar überwiegende Anteil unter den Nutzern in Großkanzleien oder Unternehmen mit mehr als 30 Berufsträgern beschäftigt.

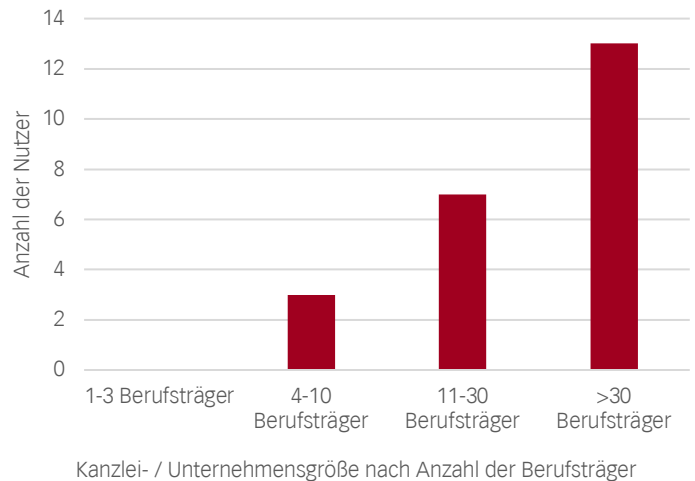


Abbildung 19 – Größe der Kanzleien und Unternehmen der Nutzer, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger

Die berufliche Tätigkeit der Nutzer spaltet sich dabei wie in Abbildung 20 gezeigt auf. Abermals machten Rechtsanwälte mit 62 % der Nutzer den größten Anteil der Stichprobe aus. Daneben waren erstmals auch Referendare mit 15 % in einem nicht unerheblichen Maß vertreten.

Auffällig ist, dass 15 % der Nutzer angaben, als Bibliothekar tätig zu sein. Damit üben sie einen Beruf aus, der nicht zwangsläufig die inhaltliche Nutzung von juristischen Fachdatenbanken voraussetzt. Dass trotzdem ein nennenswerter Anteil Bibliothekare unter den Nutzern vertreten ist, kann jedoch dadurch erklärt werden, dass vor allem In-House-Bibliothekare in größeren Kanzleien und Unternehmen den dort tätigen Berufsträgern bei der Beschaffung von Dokumenten assistieren. Auch wenn die Bibliothekare die Dokumente nicht zwangsläufig für ihre persönliche Arbeit verwenden, nutzen sie demnach trotzdem die juristischen Fachdatenbanken zur Erfüllung ihrer Tätigkeit.

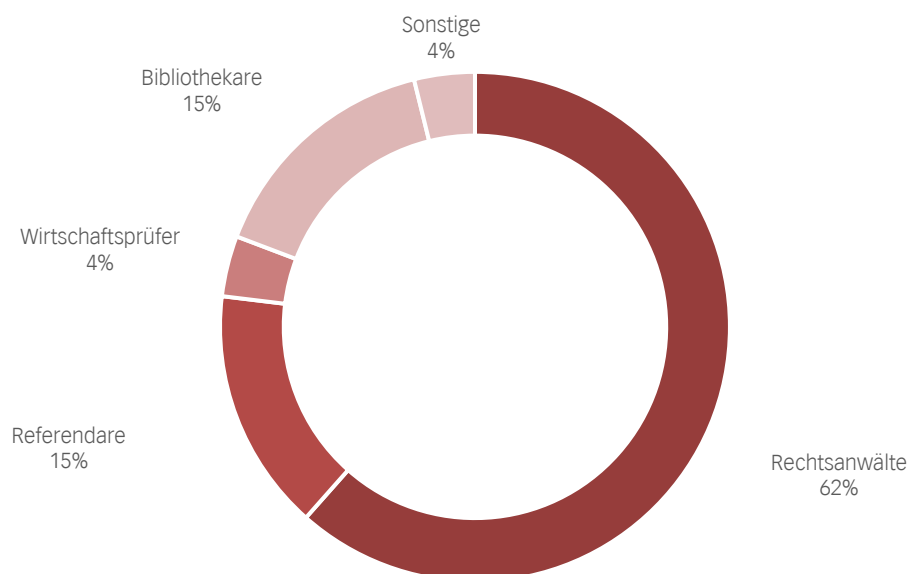


Abbildung 20 – Aufschlüsselung der beruflichen Tätigkeit der Nutzer (mehrere Antworten waren möglich)

Die rechtliche Spezialisierung innerhalb der Nutzergruppe gestaltet sich wie folgt:

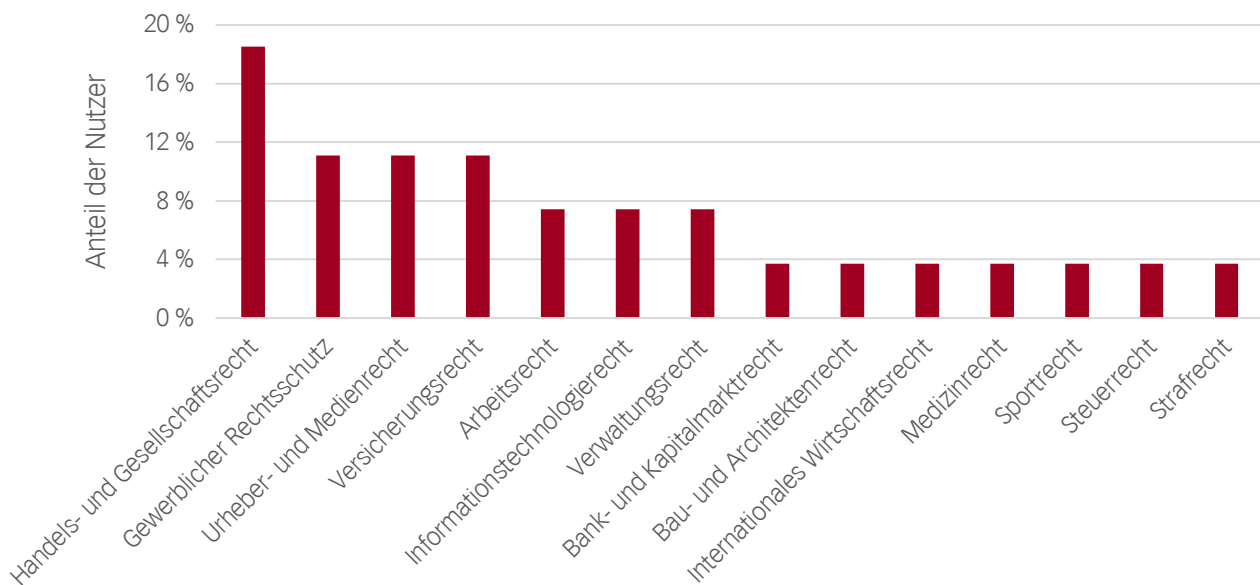


Abbildung 21 – Aufschlüsselung der Nutzer nach Rechtsgebiet (mehrere Antworten waren möglich)

Bemerkenswert war, dass 100 % der Befragten innerhalb der Nutzergruppe die Datenbank beck-online nutzen, was ihre Position als Marktführerin unter den deutschen juristischen Fachdatenbanken widerspiegelt (Abbildung 22). Die anderen Datenbanken werden dementsprechend von den Nutzern daher als Ergänzung zu dem beck-online-Zugang genutzt. Wesentliche Anteile entfallen dabei auf die Datenbanken von Juris (50 % der Nutzer) und Wolters Kluwer Online (28 % der Nutzer).

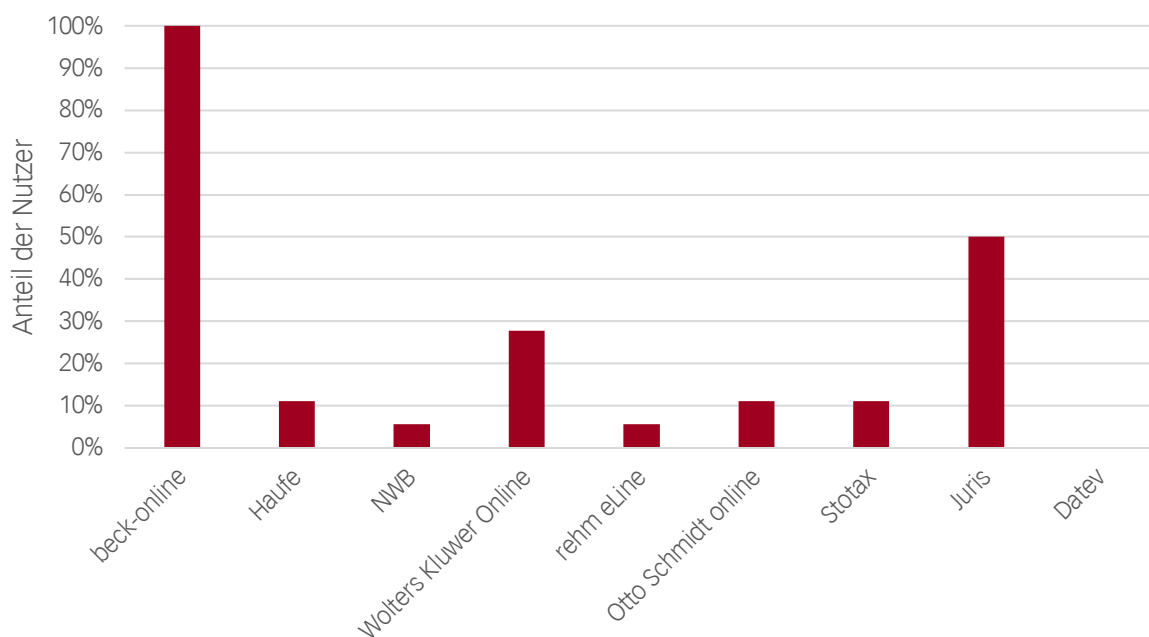


Abbildung 22 – Anteil der Nutzer, die die Datenbanken nutzen

IV. Ergebnisse

A. Allgemeine Erkenntnisse

Bevor in die Untersuchung konkreter lizenzvertraglicher Spannungsfelder eingestiegen wird, sollen vorangestellt allgemeine Erkenntnisse dargestellt werden, die Aufschluss zum Nutzungsverhalten und zu den grundsätzlichen Präferenzen der Befragten geben.

Zunächst fällt auf, dass der weit überwiegende Anteil der Entscheider-Nutzer und Entscheider bereits erworbene Lizenzen verlängern würde (Abbildung 23). Besonders gut schnitten dabei die Datenbanken NWB, Juris und Datev ab. Hier würden jeweils 92 % (NWB und Juris) bzw. 94 % (Datev) der Probanden, die bereits über eine Lizenz verfügen, ihre Lizenz weiter verlängern. Ausreißer nach unten war die Datenbank rehm eLine, die auf Inhalte für die öffentliche Verwaltung spezialisiert ist. Hier würden nur 67 % der Befragten ihre Lizenz verlängern.²³

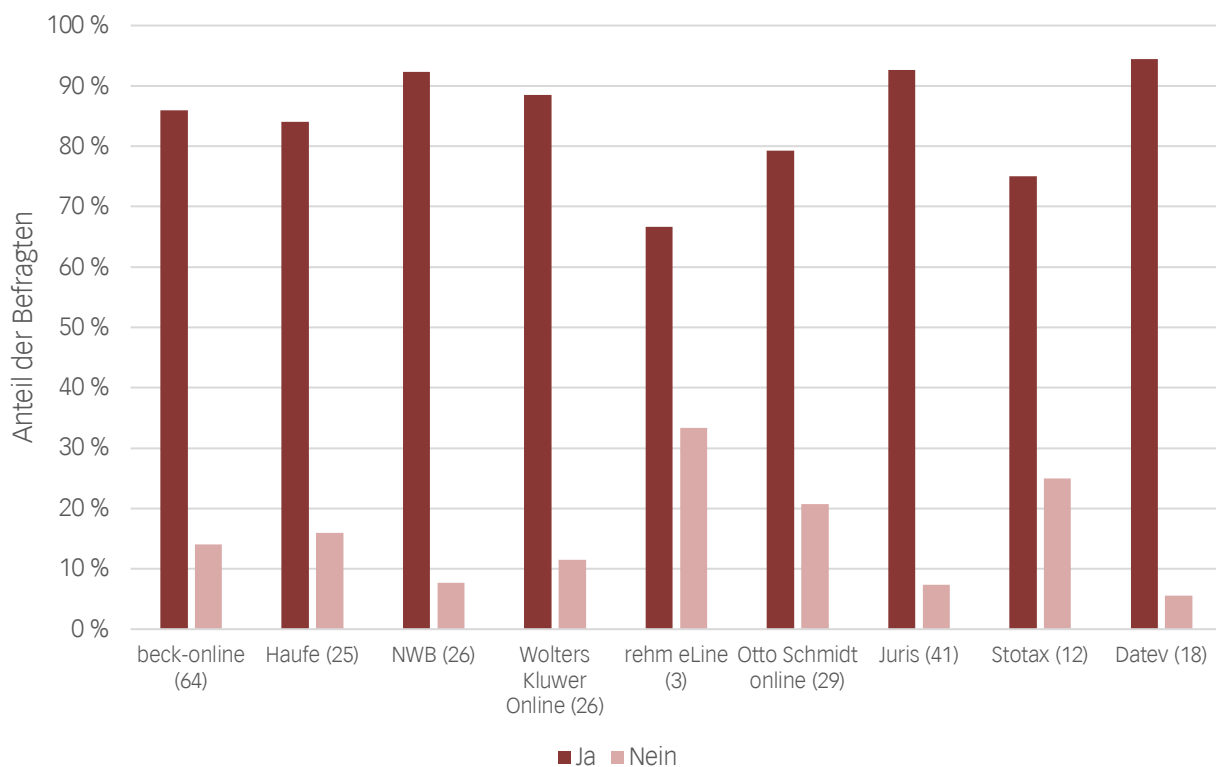


Abbildung 23 – Anteil der Befragten, die ihre erworbenen Lizenzen verlängern bzw. nicht verlängern würden (Frage: Würden Sie die erworbenen Lizenzen voraussichtlich erneuern? Kumulierte Ergebnisse für Entscheider & Entscheider-Nutzer; insg. 79 ausgewertete Antworten, siehe auch Fn. 23)

²³ Im Rahmen von Abbildung 23 wurden insgesamt 79 Antworten ausgewertet. Zu beachten ist jedoch, dass zwar 79 Teilnehmer die korrespondierende Frage beantworten haben, jedoch nicht jede dieser 79 Personen über einen Zugang für jede der genannten Datenbanken verfügt. Teilnehmer, die keine Lizenz für eine konkrete Datenbank erworben hatte, konnten die Bewertung dieser Datenbank überspringen. Die Anzahl der Personen, die eine Bewertung für die einzelnen Datenbanken vorgenommen hat, wird im Klammerzusatz hinter der Datenbank angegeben. Dies gilt auch für die weiteren komparativen Grafiken dieser Studie.

Die Tatsache, dass die weit überwiegende Zahl der Befragten ihre erworbenen Lizenzen verlängern würde, unterstreicht vor allem die hohe Bedeutung von juristischen Fachdatenbanken für die in Kanzleien und Unternehmen tätigen Juristen. Dies spiegelt sich auch darin wider, dass ein beträchtlicher Anteil der Entscheider-Nutzer und Nutzer viele juristische Datenbanken täglich oder jedenfalls mehrmals pro Woche nutzt (Abbildung 24):

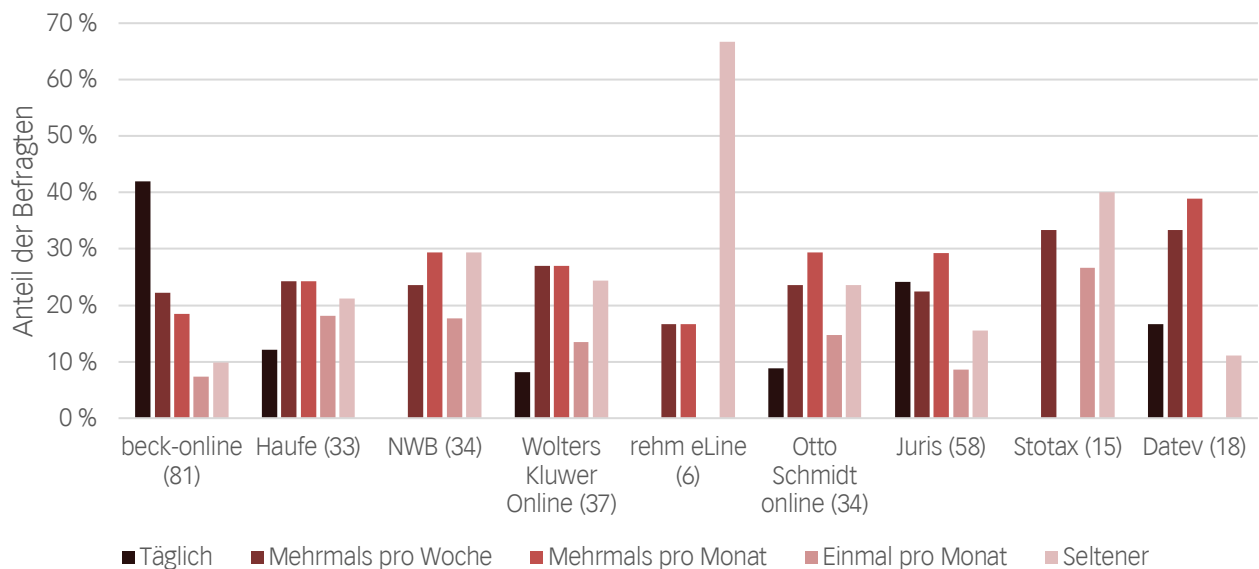


Abbildung 24 – Häufigkeit der Nutzung, sofern der Proband die Datenbank überhaupt nutzt (Frage: Wie häufig nutzen Sie die juristischen Fachdatenbanken? Kumulierte Ergebnisse für Nutzer & Entscheider-Nutzer; insg. 93 ausgewertete Antworten)

Sofern die Probanden angaben, eine Datenbank nur einmal pro Monat oder seltener zu nutzen, war hierfür ein niedriger persönlicher Arbeitsbedarf der häufigste angegebene Grund (Abbildung 25). 22 % der Befragten (kumuliert Nutzer und Entscheider-Nutzer) gaben daneben an, in erster Linie andere Datenbanken zu nutzen und nur wenn nötig auf das Alternativprodukt zurückzugreifen. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn ein bestimmter Inhalt nur bei einer spezialisierten Datenbank verfügbar ist, die die Person jedoch normalerweise nicht nutzt.²⁴ Ferner gaben 18 % der Befragten an, eine Datenbank nur einmal pro Monat oder seltener zu nutzen, sofern sie über keinen lizenzierten Zugang zur Datenbank verfügen.²⁵ Auch die fehlende Nutzerfreundlichkeit hindert 17 % der Teilnehmer in den Gruppen der Entscheider-Nutzer und Nutzer daran, Datenbanken häufiger zu nutzen. Die Nutzerfreundlichkeit ist daher ein wesentlicher (und von den Datenbank-Anbietern beeinflussbarer) Faktor bei der Häufigkeit der Datenbank-Nutzung. Abbildung 26 zeigt die Bewertung der Nutzerfreundlichkeit.

²⁴ Dies wird durch die Tatsache untermauert, dass 9 % der Befragten als Grund für eine seltene Nutzung angaben, dass andere Datenbanken dieselben Inhalte bereithielten. Es drängt sich daher das Bild auf, dass die Probanden primär auf eine „Haupt-Datenbank“ vertrauen und andere Datenbanken nur hinzuziehen, sofern diese ansonsten nicht verfügbare Inhalte bereithalten.

²⁵ Über die Hintergründe dessen kann nur spekuliert werden. In Betracht käme jedoch, dass sich die Befragten in diesen Fällen dem Zugang einer anderen Person bedienen. Probeabonnements oder ein Einzeldokumentenerwerb kämen streng genommen nicht als Erklärung in Betracht, da auch dort eine Lizenz vereinbart wird.

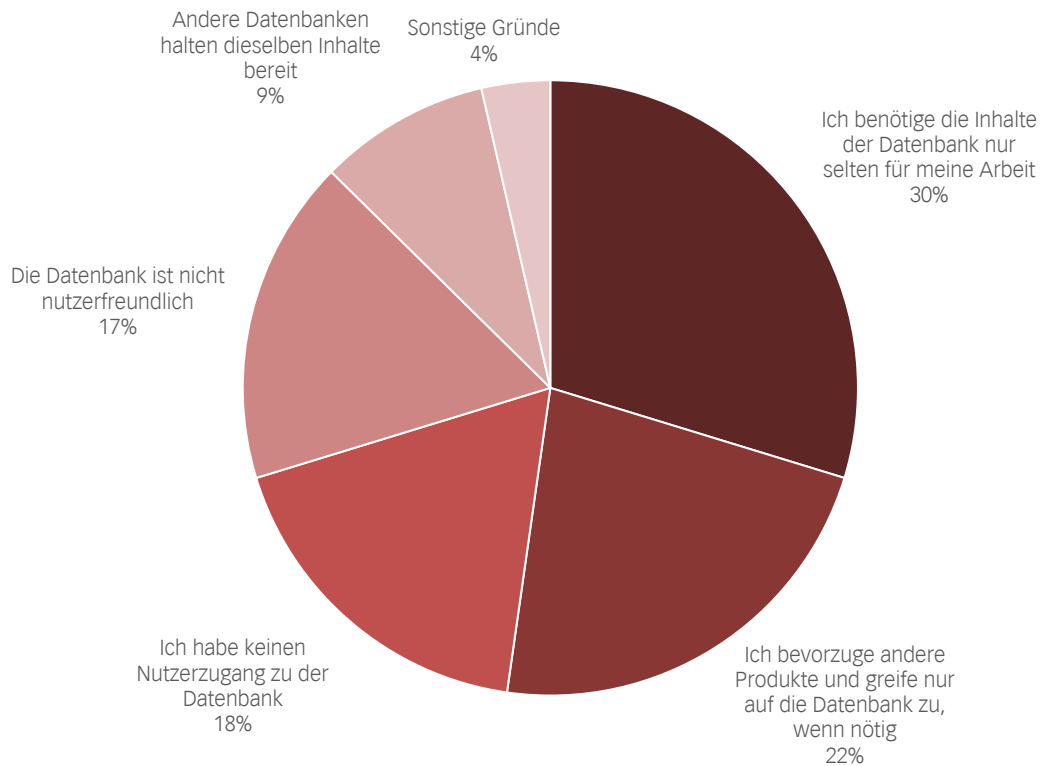


Abbildung 25 – Gründe für eine seltene Nutzung der Datenbank (Frage: Falls Sie die Datenbanken einmal pro Monat oder seltener nutzen, was hält Sie von einem häufigeren Gebrauch ab (mehrere Antworten möglich)? Kumulierte Ergebnisse für Nutzer & Entscheider-Nutzer; insg. 93 ausgewertete Antworten)

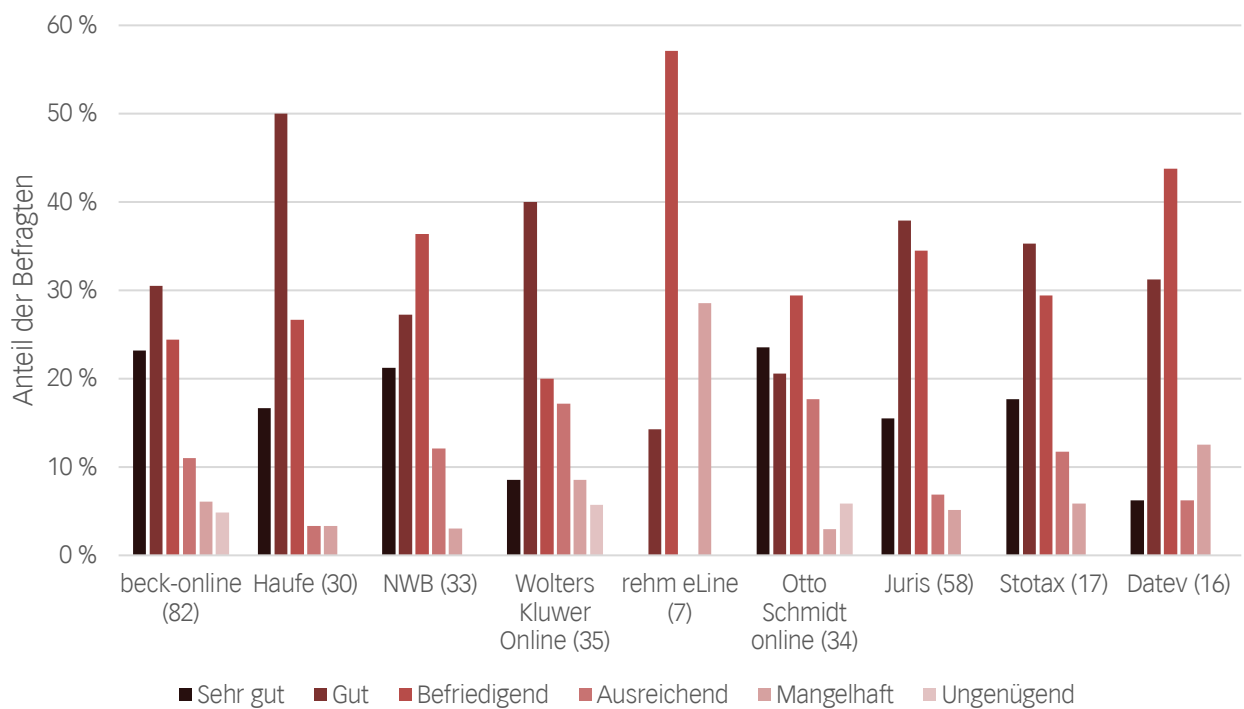


Abbildung 26 – Bewertung der Benutzerfreundlichkeit, vorausgesetzt der Proband nutzt die Datenbank (Frage: Wie bewerten Sie die Benutzerfreundlichkeit der juristischen Fachdatenbanken insgesamt? Insg. 93 ausgewertete Antworten)

Die Relevanz der Nutzerfreundlichkeit der Datenbank wird weiter durch die Tatsache unterstrichen, dass sowohl Entscheider-Nutzer als auch Nutzer eine einfache Bedienung und Suche als zweitwichtigsten Faktor bei der Entscheidung ansehen, welche Datenbank sie nutzen (Abbildung 27):

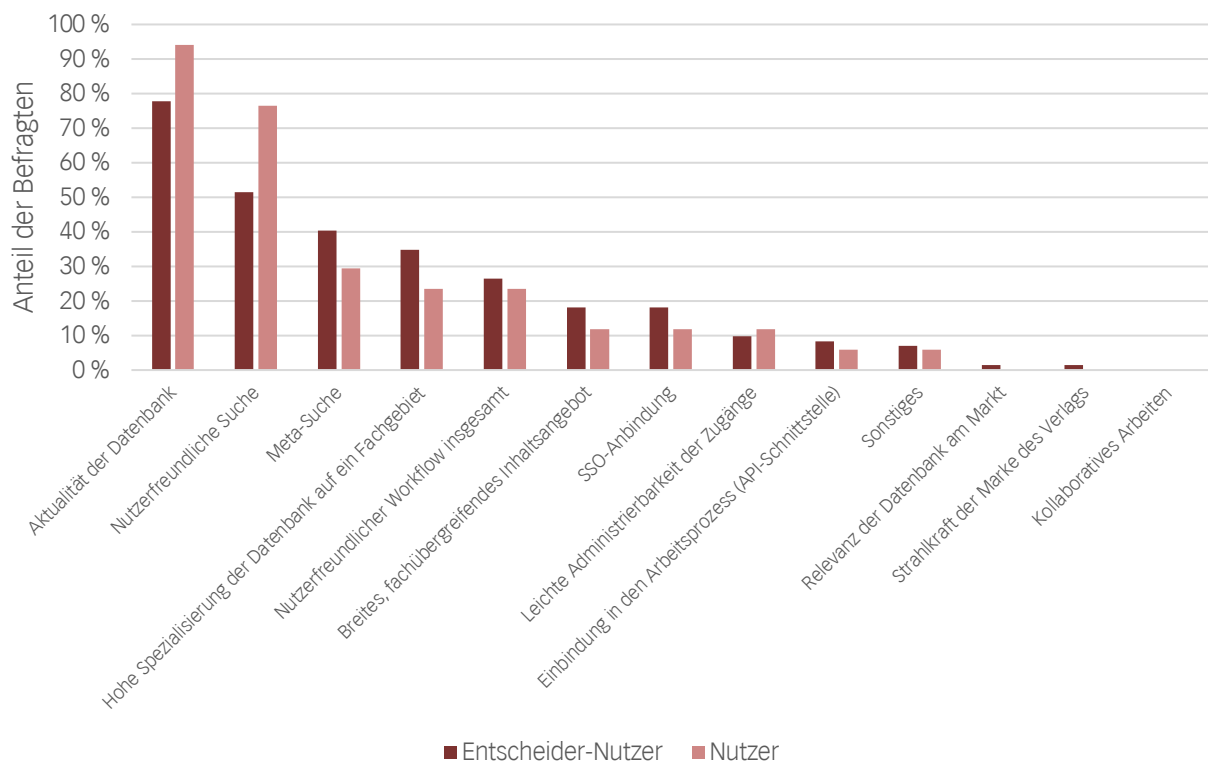


Abbildung 27 – Wichtige Entscheidungsfaktoren bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken (Frage: Welche drei Aspekte sind Ihnen bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie (bis zu drei Antworten möglich)! Insg. 89 ausgewertete Antworten, davon 72 Entscheider-Nutzer und 17 Nutzer).

Der wichtigste Entscheidungsfaktor bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken ist jedoch – sowohl bei Entscheider-Nutzern als auch bei Nutzern – die Aktualität der Datenbank, d.h. die schnellstmögliche Bereitstellung neuer Gerichtsentscheidungen, Veröffentlichungen und Fachmedien in der jeweils aktuellen Fassung.

Bei der Evaluation von zusätzlichen Dienstleistungen, die zukunftsgewandt von Datenbank-Anbietern eingeführt werden könnten,²⁶ kann Abbildung 27 eine klare Präferenz für eine Meta-Suche entnommen werden. Die Meta-Suche bezeichnet dabei die zentralisierte, datenbankübergreifende Suchoption über alle lizenzierten Inhalte hinweg. Eine solche Funktion wird zurzeit nur in sehr geringem Umfang angeboten. Knapp 40 % der Entscheider-Nutzer sowie 30 % der Nutzer betrachten die Meta-Suche jedoch als dritt wichtigsten Faktor bei der Entscheidung, welche Datenbank sie nutzen wollen. Die Meta-Suche liegt damit klar vor weiteren möglichen Extra-Dienstleistungen, wie einem Single-Sign-On (SSO) oder einer technischen Anbindung der Datenbank (z.B. durch eine API-Schnittstelle).

Auffällig war zudem, dass die Strahlkraft der Marke sowie die Relevanz der Datenbank im Markt eine sehr geringe Rolle bei der Entscheidung für bzw. gegen die Nutzung einer Datenbank spielen.

²⁶ Siehe zu dem wirtschaftlichen Potenzial von weiteren Services der Datenbank-Provider auch Abschnitt IV.H auf S. 72ff.

Kontrastiert man die wichtigsten Entscheidungsfaktoren *bei der Nutzung* von juristischen Fachdatenbanken mit den wichtigsten Entscheidungsfaktoren *bei dem Erwerb von Datenbank-Lizenzen*, ergibt sich ein leicht abweichendes Bild (Abbildung 28):

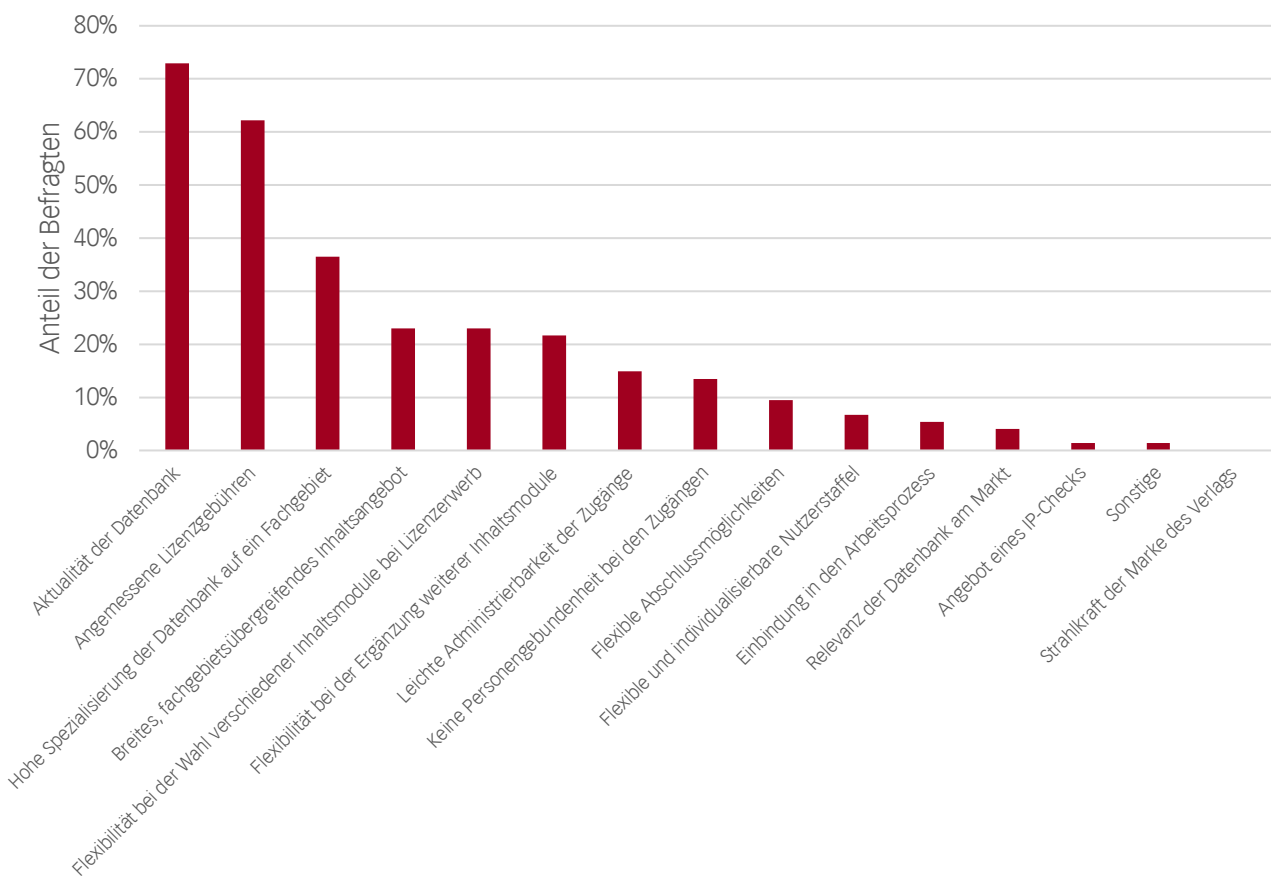


Abbildung 28 – Wichtige Entscheidungsfaktoren beim Lizenzserwerb für juristische Fachdatenbanken (Frage: Welche drei Aspekte sind Ihnen bei dem Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie (bis zu drei Antworten möglich)! Kumulierte Ergebnisse für Entscheider & Entscheider-Nutzer; insg. 74 ausgewertete Antworten)

Zwar ist bei dem Lizenzserwerb die Aktualität der Datenbank ebenfalls der wichtigste Faktor. Ähnlich entscheidend ist jedoch auch die Angemessenheit der Lizenzgebühren, die von den Entscheidern und Entscheider-Nutzern insgesamt als zweitwichtigster Faktor beim Lizenzserwerb identifiziert wurde. Die Sensibilität, was die Höhe der Lizenzgebühren angeht, konnte auch den Anmerkungen im freien Textfeld am Ende der Umfrage entnommen werden: Dort bekundeten zahlreiche Umfrageteilnehmer ihren Unmut über die aus ihrer Sicht zu hohen Lizenzgebühren. Auffällig war dabei, dass insbesondere Umfrageteilnehmer, die in einer Kanzlei bzw. einem Unternehmen mit einer geringen Zahl an Berufsträgern beschäftigt sind, häufig mit der Gebührenhöhe unzufrieden waren. Jedoch waren keineswegs alle Umfrageteilnehmer mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis unzufrieden, obgleich diesbezüglich eine hohe Varianz innerhalb der Stichprobe sowie in Bezug auf die unterschiedlichen Datenbanken bestand (Abbildung 29). Die Optimierungspotenziale im Rahmen der Abrechnungs- und Vergütungsmodelle werden in Abschnitt IV.E auf S. 57ff. tiefergehend beleuchtet. Der Kundenauffassung des Preis-Leistungs-Verhältnisses widmet sich Abschnitt IV.G auf S. 65ff.

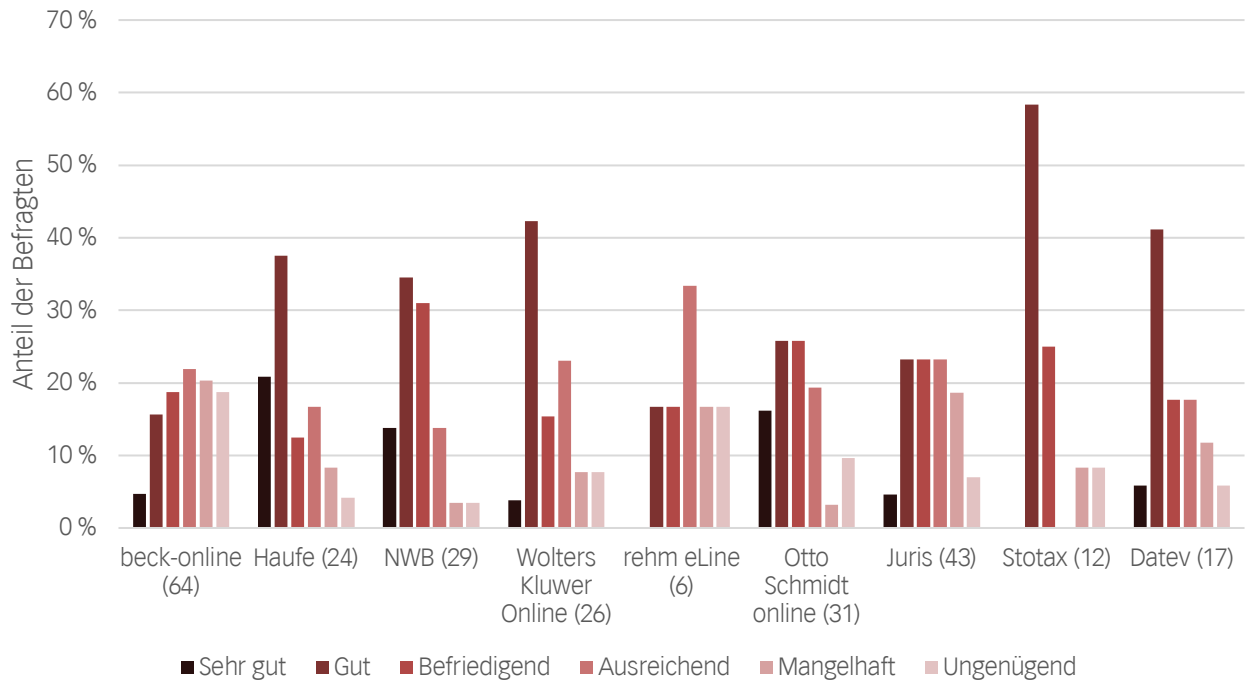


Abbildung 29 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses, sofern die Probanden die Datenbank lizenzieren (Frage: Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, davon 75 Entscheider-Nutzer sowie 4 Entscheider)

Wichtig ist, noch einmal zu betonen, dass die in dieser Studie vorgestellten Umfrageergebnisse bedeutende Indizien für die Kundenmeinungen zu bestimmten Themen geben. Aufgrund der Diversität innerhalb der Kundengruppe kann die Studie jedoch keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben, da die individuellen Erfahrungen der Kunden teilweise sehr weit auseinandergingen. Auf den Punkt bringt dies die folgende Aussage einer Gesprächsperson, die als Bibliothekar:in sowohl in einer großen Kanzlei mit > 150 Berufsträgern als auch in einer kleineren Kanzlei mit > 5 Berufsträgern tätig ist:

Im Rahmen meiner Tätigkeit in einer kleinen Kanzlei, bei der wir nur das Schmalspurpaket [einer Datenbank] beziehen, wird man nicht wirklich wahrgenommen. Trete ich hingegen als Bibliothekar:in [der Großkanzlei] auf, wird mir der Teppich ausgerollt. [...] Deswegen bin ich in meinen Antworten so zwiegespalten. Wenn Sie mich als [Großkanzlei-]Bibliothekar:in fragen, antworte ich anders, als wenn Sie mich als Bibliothekar:in [der kleineren Kanzlei] fragen. [...] Daher beurteile ich das Preis-Leistungs-Verhältnis der Datenbanken auch entsprechend verschieden. – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

B. Bewertung und Optimierung des Nutzerumfangs der Lizenzen

1. Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln

Die Bewertung der zurzeit angebotenen Nutzerstaffeln fiel sehr unterschiedlich aus, die Varianz der Beurteilung innerhalb der Stichprobe war dementsprechend sehr hoch (Abbildung 30). So gab jeweils ein beachtlicher Teil der Befragten an, mit den aktuellen Staffeln entweder eher zufrieden oder unzufrieden zu sein. Zudem stuften viele der Probanden die verfügbaren Nutzerstaffeln als „befriedigend“ ein. Dabei gab es aber auch große Schwankungen bei den zu beurteilenden Datenbanken, wie Abbildung 30 zeigt. Beachte, dass die Befragten nur die Datenbanken bewerteten, die sie auch selbst lizenzierten. Die Anzahl der Bewertungen pro Datenbank kann daher schwanken und ist im Klammerzusatz auf der X-Achse angegeben.

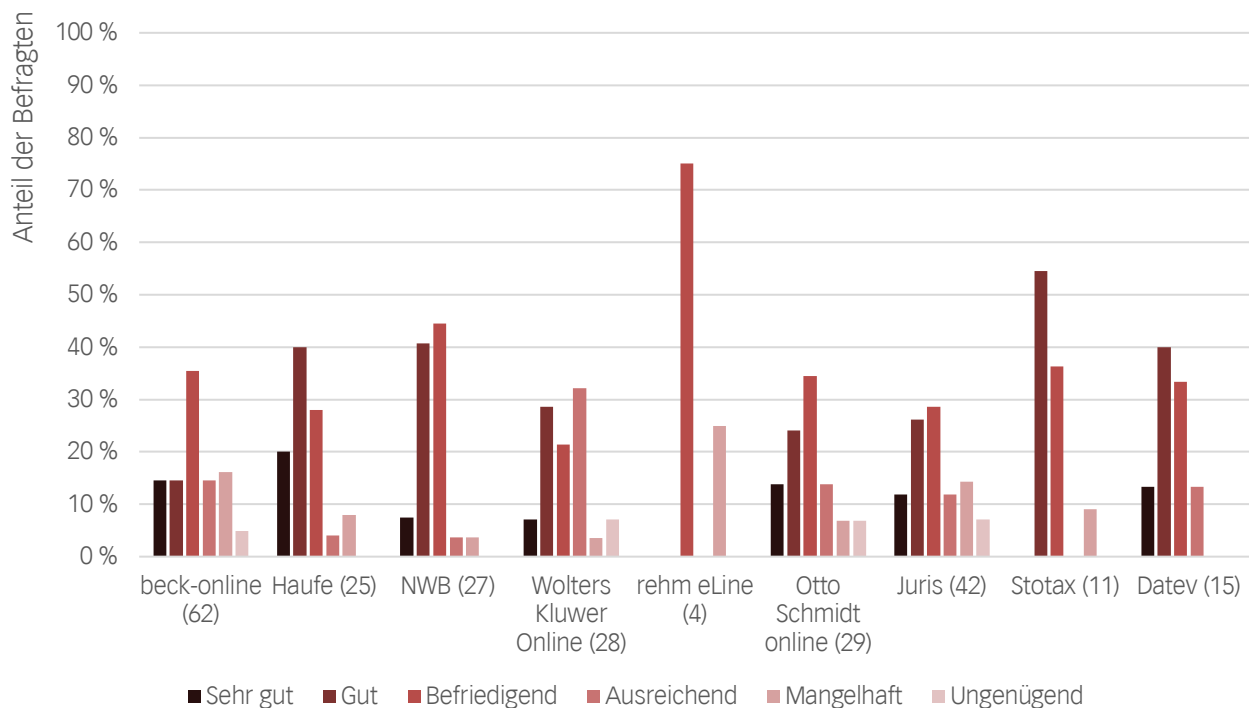


Abbildung 30 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln, sofern die Probanden die Datenbank lizenzierten (Frage: Wie bewerten Sie die Staffelung der Nutzeranzahl der für die juristischen Fachdatenbanken verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, davon 75 Entscheider-Nutzer und 4 Entscheider)

Die Anzahl der erworbenen Zugänge korrespondiert häufig mit der Anzahl der Berufsträger in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen. Eine Kanzlei mit drei Berufsträgern wird dementsprechend für die 3er-Lizenz optieren, während eine Großkanzlei mit mehreren Hundert Berufsträgern häufig einen Individuallizenzvertrag mit Datenbank-Zugang über eine IP-Adresse abschließt, bei dem die konkrete Zahl der Berufsträger variieren kann. Dementsprechend kann es sinnvoll sein, die Bewertung der Nutzerstaffeln isoliert nach Anzahl in der Kanzlei bzw. Unternehmen der Befragten beschäftigten Berufsträger aufzuschlüsseln (Abbildung 31 - Abbildung 33):

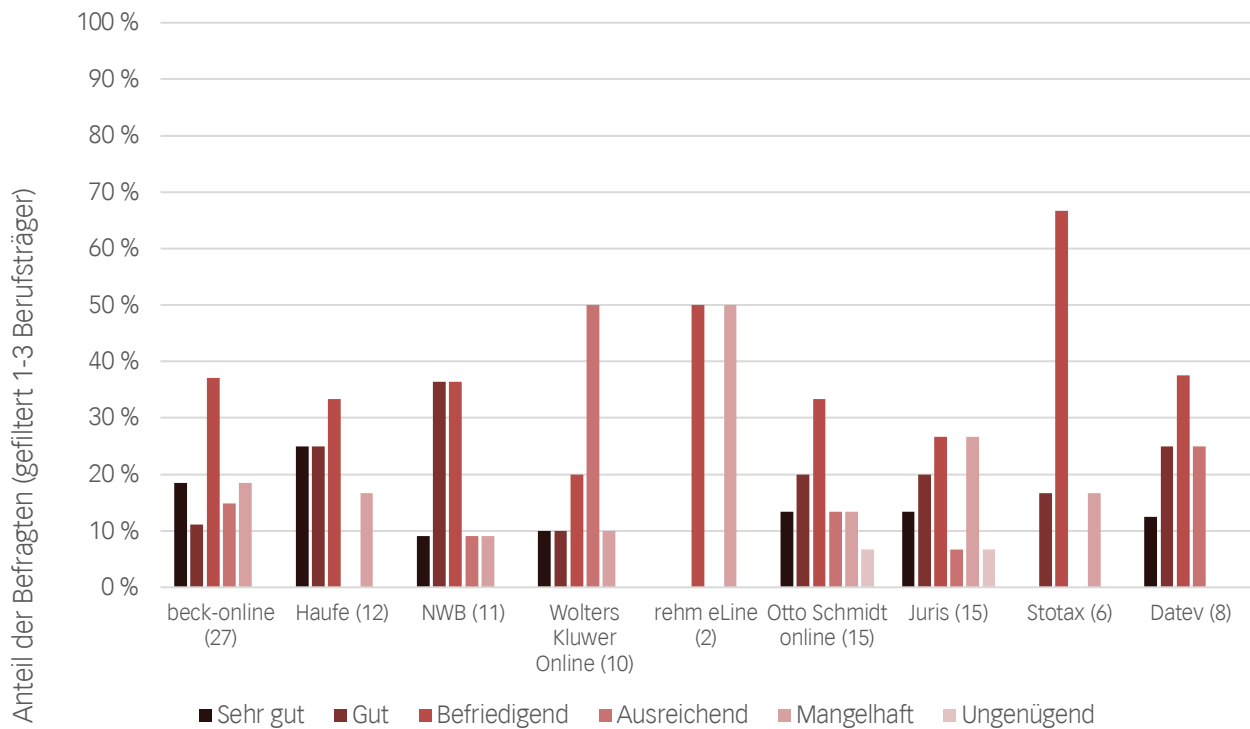


Abbildung 31 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern, unter der Voraussetzung, dass die Probanden die Datenbank lizenzierten (Frage: Wie bewerten Sie die Staffelung der Nutzeranzahl der für die juristischen Fachdatenbanken verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)? Insg. 42 ausgewertete Ergebnisse)

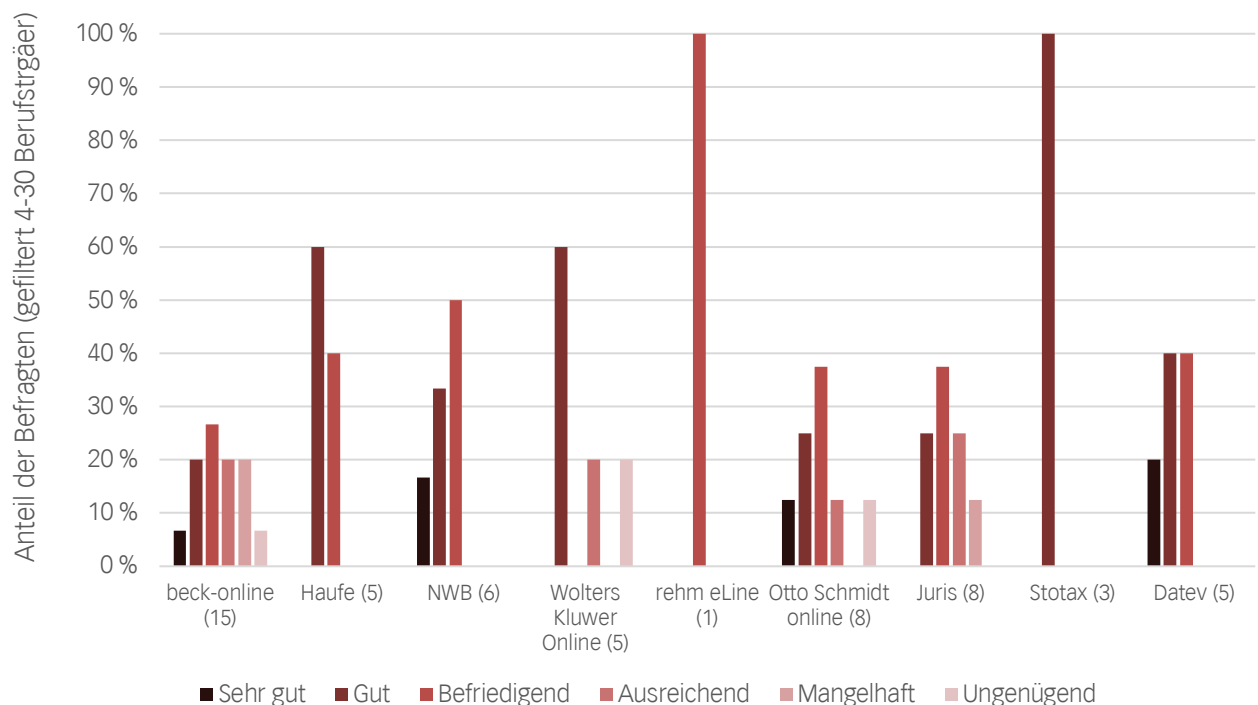


Abbildung 32 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 4-30 Berufsträgern, unter der Voraussetzung, dass die Probanden die Datenbank lizenzierten (Frage: Wie bewerten Sie die Staffelung der Nutzeranzahl der für die juristischen Fachdatenbanken verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)? Insg. 16 ausgewertete Ergebnisse)

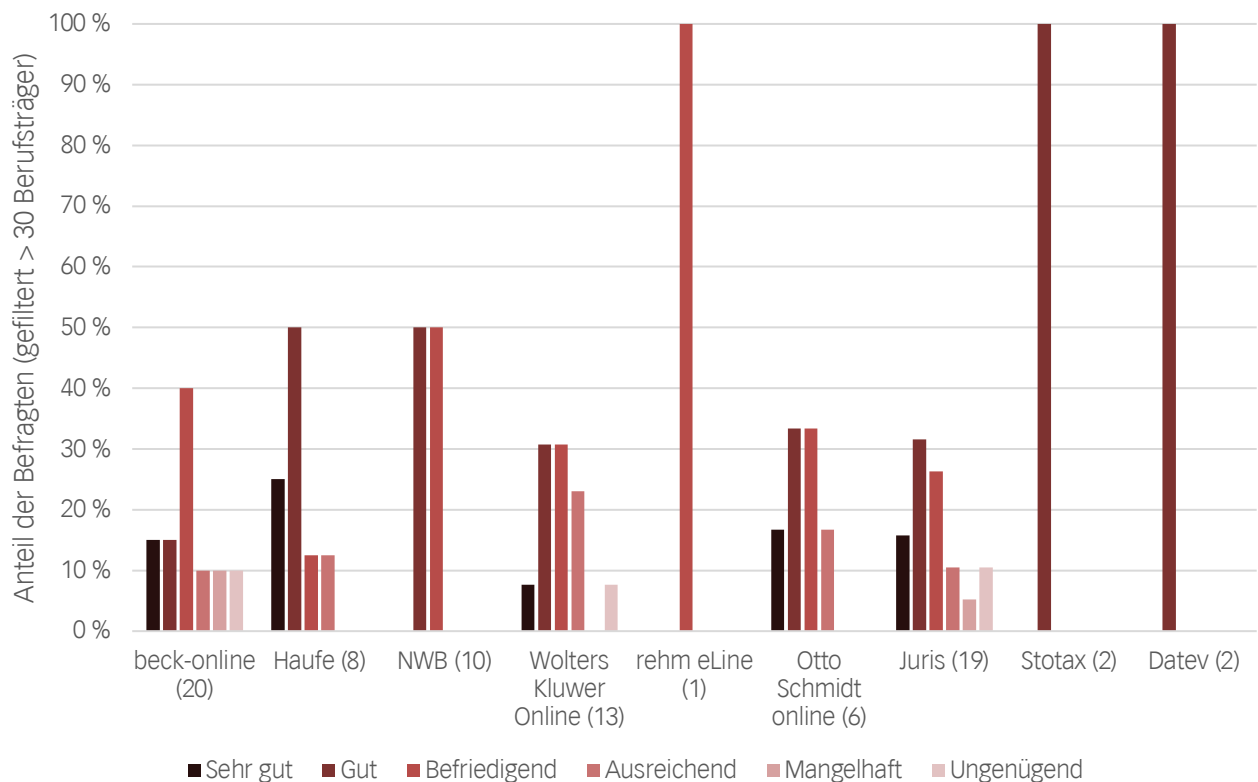


Abbildung 33 – Bewertung der angebotenen Nutzerstaffeln durch Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern, unter der Voraussetzung, dass die Probanden die Datenbank lizenzierten (Frage: Wie bewerten Sie die Staffeln der Nutzeranzahl der für die juristischen Fachdatenbanken verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)? Insg. 21 ausgewertete Ergebnisse)

Allerdings besteht auch nach der Aufschlüsselung nach der Anzahl der beschäftigten Berufsträger weiterhin eine große Bandbreite an unterschiedlichen Bewertungen. Überraschend ist insbesondere, dass die Befragten, die in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern arbeiten, die angebotenen Nutzerstaffeln tendenziell besser bewerteten als Befragte in den Gruppen 4-30 bzw. > 30 Berufsträger. Den Telefoninterviews sowie den Freitextkommentaren am Ende der Umfrage konnte dieser Befragtengruppe (1-3 Berufsträger) diesbezüglich nämlich überwiegend eine Unzufriedenheit innerhalb entnommen werden. So gaben Befragte in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern vielfach an, häufig mehr (Nutzer-)Zugänge erwerben zu müssen, als sie eigentlich bräuchten. Bemängelt wurde insbesondere, dass einige Datenbank-Provider Lizenzen erst ab drei Zugängen anbieten. Die folgenden Ausschnitte aus verschiedenen Interviews sollen das Problem exemplarisch verdeutlichen:

„Bei den Nutzerstaffeln ist ein Problem, dass wir häufig für mehr Zugänge bezahlen, als wir tatsächlich nutzen. Wir sind, mit mir, vier Leute in der Kanzlei. Davon nutzen zwei Personen die Datenbanken. Häufig kann ich aber trotzdem nur einer 3er-Lizenz erwerben.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Mit dem aktuellen Lizenzangebot bin ich eher unzufrieden, da es von [einem Anbieter] nur Lizenzen ab drei Nutzerzugängen gibt, sodass die Lizenzen für mich als Einzelanwalt zu teuer sind. [Dieser Anbieter] verbietet meines Wissens auch, dass man die Zugänge mit anderen Anwälten teilt, was dann dazu führt, dass man etwas kreative Lösungen wählen muss. [...] Ich würde mehr Module bei [dem Anbieter] lizenzieren, wenn ich einen Einzelanwaltsrabatt bekäme.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Diese Präferenz der Befragtengruppe für einer 1er-Lizenz kann auch der folgenden Grafik entnommen werden. Wie Abbildung 34 zeigt, präferiert die Mehrheit der Befragten in einer Kanzlei bzw. einem Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern eine 1er-Lizenz, die für die Datenbank insgesamt oder verschiedene Zusatzmodule erworben werden kann. Bei Befragten in Großunternehmen bzw. -kanzleien mit mehr als 30 Berufsträgern ist der Trend hingegen genau gegenläufig: Hier bevorzugt die Mehrheit Lizenzen für eine hohe Anzahl von Nutzerzugängen bis hin zu einer Lizenz, die über die IP-Adresse den Zugang für eine undefinierte Anzahl von Nutzern zulässt. In der Befragtengruppe „4-30 Berufsträger“ tendieren jeweils ca. 38 % zu 3er-Lizenzen oder einer individuellen Konfiguration der Anzahl von Zugängen.

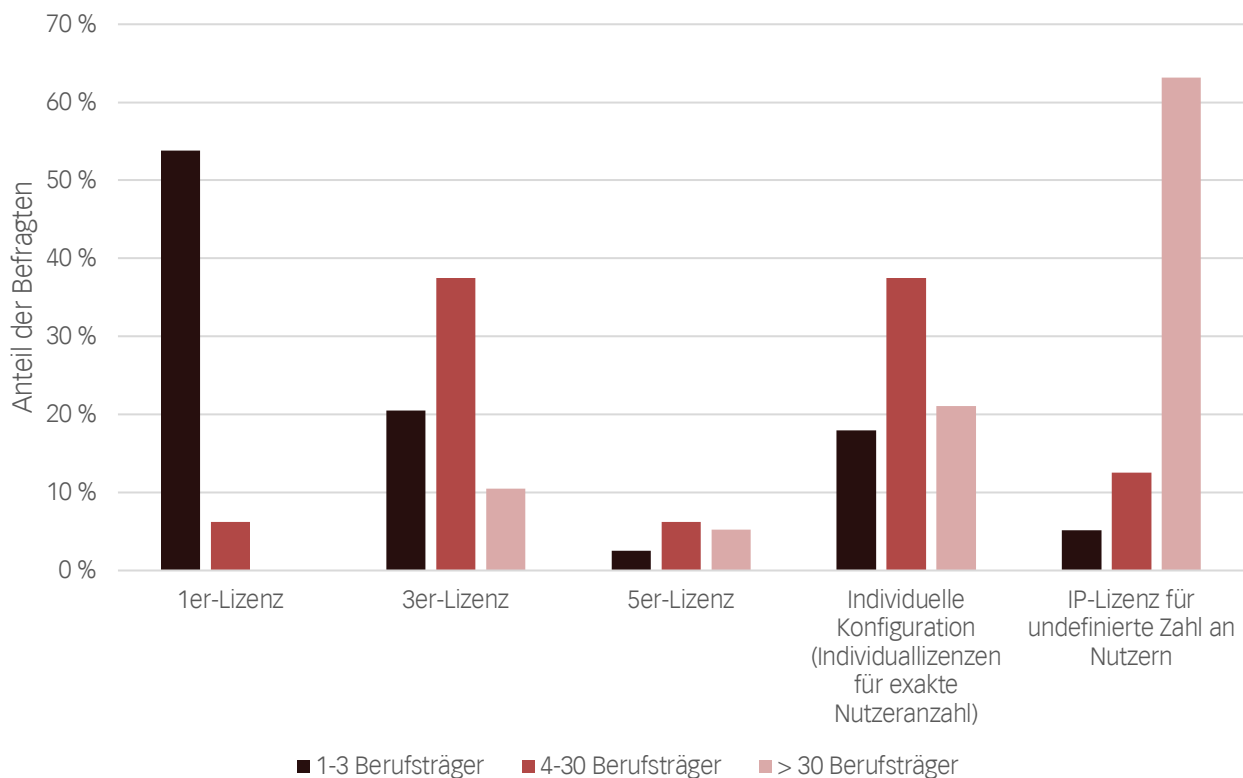


Abbildung 34 – Präferenzen der Befragten bei der Nutzerstaffel, aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger (Frage: Welche Anzahl an Nutzerzugängen bevorzugen Sie (Nutzerstaffel)? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse; davon 42 in 1-3 Berufsträger-Gruppe, 16 in 4-30 Berufsträger-Gruppe und 21 in > 30 Berufsträger-Gruppe)

Die Präferenzen der gesamten Stichprobe, ohne Filter nach Anzahl der Berufsträger, wird in Abbildung 35 dargestellt.

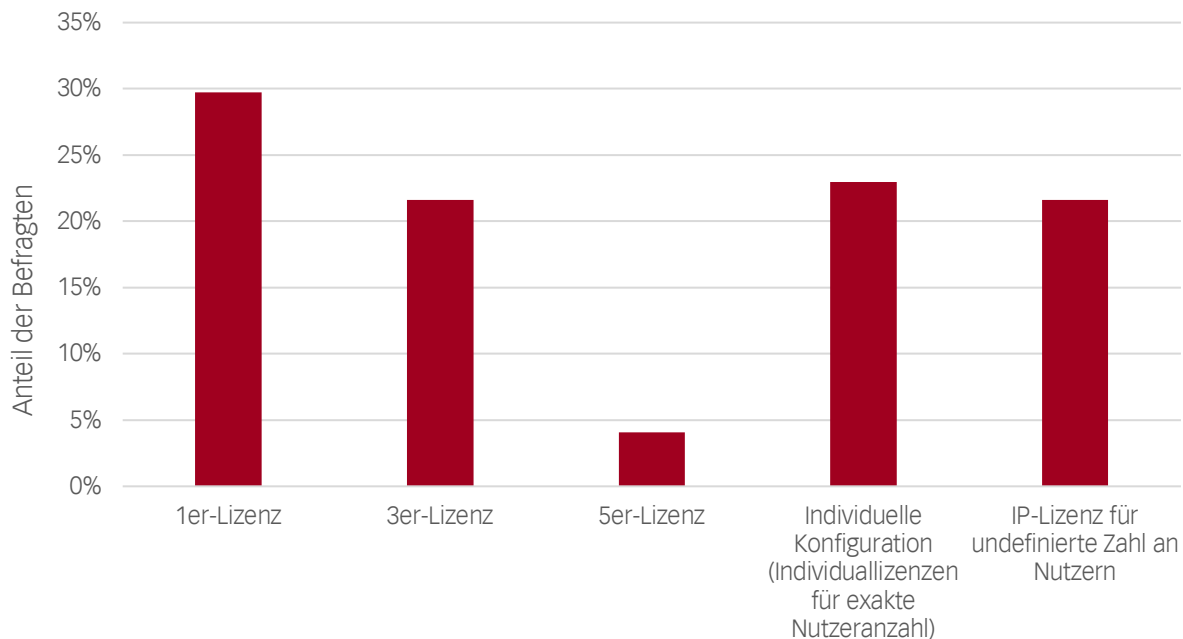


Abbildung 35 – Präferenzen der Befragten bei der Nutzerstaffel (Frage: Welche Anzahl an Nutzerzugängen bevorzugen Sie (Nutzerstaffel)? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, kumuliert Entscheider & Entscheider-Nutzer)

Auch wenn dieser Abbildung auf den ersten Blick ein Interessenkonflikt entnommen werden kann (Neigung zu sehr kleinen sowie zu sehr großen Nutzerstaffeln), so stehen die in Abbildung 35 dargestellten Präferenzen nicht unbedingt in einem Widerspruch zueinander. Zum einen hängt die Präferenz oftmals von der Anzahl der beschäftigten Berufsträger ab. Innerhalb der Stichprobe waren sowohl viele Unternehmen bzw. Kanzleien mit einer eher geringen bzw. einer eher hohen Anzahl an Berufsträgern vertreten (Abbildung 4). Dies mag daher ein Faktor für die oben erläuterte Spannbreite an Interessen gewesen sein. Zum anderen drücken sowohl die 1er-Lizenz, die IP-Lizenz als auch die individuelle Konfiguration einen Wunsch nach Flexibilität bei der Zusammenstellung der Nutzerzugänge und nach individuellen Anpassungsmöglichkeiten der Lizenzen an die kanzleispezifischen Bedürfnisse aus. Dies kann auch den folgenden Aussagen aus den Interviews entnommen werden:

„Bei der Entscheidung für oder gegen eine Datenbank ist der Preis erstmal entscheidend, um auszusondern, welche Datenbank überhaupt in Frage kommt. Natürlich ist es dann komfortabler, wenn man Nutzerzugänge einzeln erwerben oder hinzubuchen kann, weil zum Beispiel sowieso nur ein Berufsträger diesen Zugang braucht.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in Steuerberatungsgesellschaft mit fünf Berufsträgern, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„Ungünstig ist, dass ich die Module immer für eine bestimmte Nutzeranzahl erwerben muss. [...] Es wäre bei uns viel einfacher, wenn alle alles nutzen könnten, auch wenn sie nicht immer im gleichen Umfang im bestimmten Rechtsgebieten tätig sind.“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

Die Inflexibilität ist ein großer Kritikpunkt. Wenn ich schon Großkunde bin und entsprechend viel zahle, dann erwarte ich auch eine entsprechende Gegenleistung. – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

2. Kritik an der Personalisierung und Beschränkung von Zugängen

Nicht alle Anbieter juristischer Fachdatenbanken verlangen, dass die Nutzer der Datenbank-Zugänge benannt werden müssen. Dennoch ist die sog. named-user-Lizenz weit verbreitet. Diese sieht vor, dass jene Personen, die einen Zugang zu der Datenbank erhalten, dem Verlag im Vorhinein benannt werden müssen. Sofern weitere Nutzer hinzukommen bzw. Nutzer ausgewechselt werden, muss auch dies dem Verlag entsprechend gemeldet werden. Die named-user-Lizenz ist damit eine beliebte Strategie zur Vermeidung der unrechtmäßigen, d.h. nicht vom Lizenzvertrag vorhergesehenen Weitergabe von Nutzerzugängen. Sie stellt sicher, dass tatsächlich nur die Anzahl an Personen, die im Lizenzvertrag spezifiziert ist, auch Zugriff auf den lizenzierten Inhalt bekommt.

Diesem klaren Vorteil für die Verlage stehen jedoch auch einige Nachteile gegenüber. So bedeutet eine named-user-Lizenz für beide Seiten des Lizenzvertrags (Kanzlei bzw. Unternehmen und Verlag) teilweise einen erheblichen Verwaltungsaufwand, denn sobald ein Nutzer in der Kanzlei wechselt bzw. wegfällt, muss diese Änderung dem Verlag direkt mitgeteilt werden. Dieser muss die Änderung wiederum aufnehmen und ggf. den neuen Nutzer freischalten. Die Personalisierung ist dabei insbesondere für Kanzleien mit einer hohen Zahl von Berufsträgern hinderlich. Um nur ein Beispiel zu nennen: Beschäftigt eine Kanzlei etwa mehrere Referendare im Jahr, die einen Zugriff auf die Datenbanken benötigen, muss jeder Referendar gesondert bei dem Verlag an- und abgemeldet werden.²⁷ Dieser Verwaltungsaufwand wurde in den Gesprächen vor allem von Bibliothekaren und Knowledge Managern bemängelt.

²⁷ Wie groß dieses Problem in der Praxis tatsächlich ist, kann nicht genau gesagt werden. Zwar wird die Fluktuation der Berufsträger bzw. Referendare mit der Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße korrespondieren. Allerdings werden Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer hohen Zahl an Berufsträgern häufig einen Datenbank-Zugang über die IP-Adresse haben, bei dem die Personalisierung entfällt.

Hinzu kommt, dass manche Berufsträger im Rahmen ihrer Arbeit nur in sehr geringem Umfang auf die Inhalte der Datenbank zugreifen müssen. Zu denken ist hier beispielsweise an den Fall, in dem ein Zusatzmodul für ein spezielles Rechtsgebiet erworben wurde, auf das aber in der tagtäglichen Praxis nur selten zurückgegriffen werden muss. Hier besteht nur ein geringer wirtschaftlicher Anreiz für die Kanzleien bzw. Unternehmen, mehrere (personalisierte) Zugänge für das Spezialmodul zu erwerben.

„Die Personalisierung von Zugängen ist ein Hindernis für jemanden, der nur ganz kurz in die Datenbank schauen muss [diese aber ansonsten nicht regelmäßig nutzt]. Natürlich könnte man jetzt den Zugang weitergeben. Darin sehe ich aber ein Dilemma, weil ich verstehe, dass die Verlagsseite auch Interessen hat. Ein Lizenzpool bzw. eine Lizenz, wo Zugänge [berechtigt] weitergegeben werden können, käme unseren Interessen da durchaus entgegen.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Die lizenzvertragliche Verpflichtung zu der Personalisierung von Datenbank-Zugängen wurde von den Befragten wie folgt beurteilt (Abbildung 36):

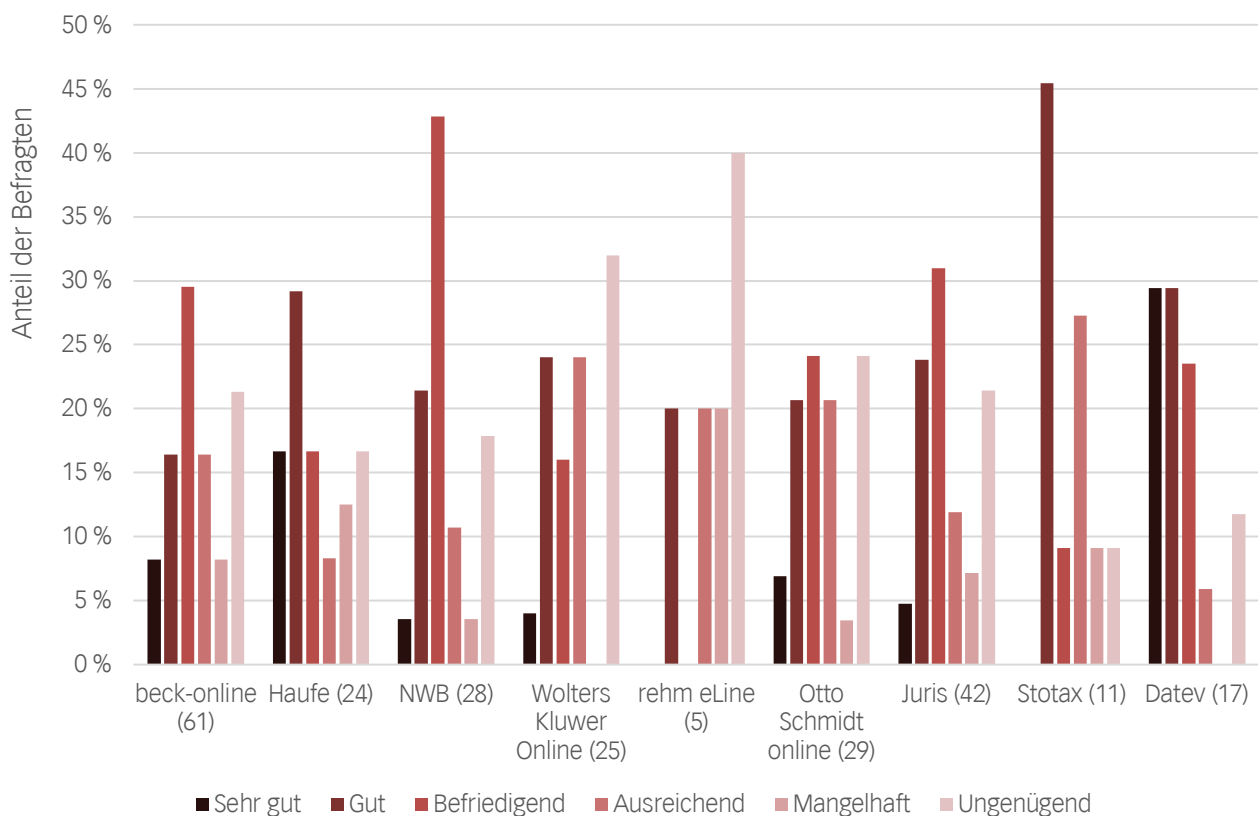


Abbildung 36 – Beurteilung der Pflicht zur Personalisierung von Zugängen, vorausgesetzt, die Befragten verfügen über eine Lizenz für die genannten Datenbanken (Frage: Wie bewerten Sie, dass der Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden muss (named-user-license)? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, kumuliert Entscheider & Entscheider-Nutzer)

Die Bandbreite der Bewertungen ist hier abermals groß, allerdings kann Abbildung 36 eine leichte Tendenz dahingehend entnommen werden, dass die Befragten die Personalisierung von Datenbank-Zugängen bei vielen Anbietern eher als „befriedigend“ oder schlechter beurteilen.

Zwar soll die Personalisierung eine unberechtigte Weitergabe von Datenbank-Zugängen unterbinden. Sofern ein Modul jedoch für die Arbeitspraxis nur in geringem Umfang benötigt wird, bestehen geringe Anreize, für jeden Nutzer, der möglicherweise ab und zu auf das Modul zurückgreifen wird, einen eigenen, persönlichen Zugang zu erwerben. Dies führt dazu, dass Zugänge in der Praxis letztendlich trotz Personalisierung geteilt werden, wie die folgende Aussage aus einem Telefoninterview demonstriert:

„Die Verlage verpflichten eine Kanzlei unserer Größe immer zu einer sehr hohen Nutzerzahl bei den Zugängen. Das ist aber bei uns gar nicht notwendig. Ich mache daher etwas, was eigentlich nicht ganz einwandfrei ist: Ich habe eine Kennung und mit dieser können die Leute im Haus recherchieren. Das geschieht natürlich nicht parallel, da der Bedarf dafür viel zu niedrig ist. Aber genau deshalb lohnt sich für uns der Erwerb eines ganzen Moduls mit mehreren Nutzerzugängen auch nicht. Wir haben möglicherweise nur einen Nutzer und den auch nur ab und zu. [...] Das sehen die Verlage nicht gern, aber was bleibt uns anderes übrig?“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

Dass diese Aussage keinen Einzelfall darstellt, zeigt Abbildung 37. Knapp 42 % der Befragten gaben an, dass ihre Arbeitspraxis erfordere, dass sie ihren Zugang mit anderen Angehörigen ihrer Kanzlei bzw. ihres Unternehmens teilen müssen (darunter knapp 43 % der Entscheider-Nutzer und knapp 39 % der Nutzer). Der Vollständigkeit halber sei jedoch erwähnt, dass nicht alle juristischen Fachdatenbanken die Personalisierung von Zugängen voraussetzen. Dies bedeutet, dass das Teilen der Zugänge – wie in Abbildung 37 dargestellt – nicht zwangsläufig gegen die Bestimmungen des Lizenzvertrags des Befragten verstößt. Auch wenn viele der Befragten ihre Datenbankzugänge teilen, kann man diesen Zahlen daher keinen breitflächigen Lizenzmissbrauch ableiten.

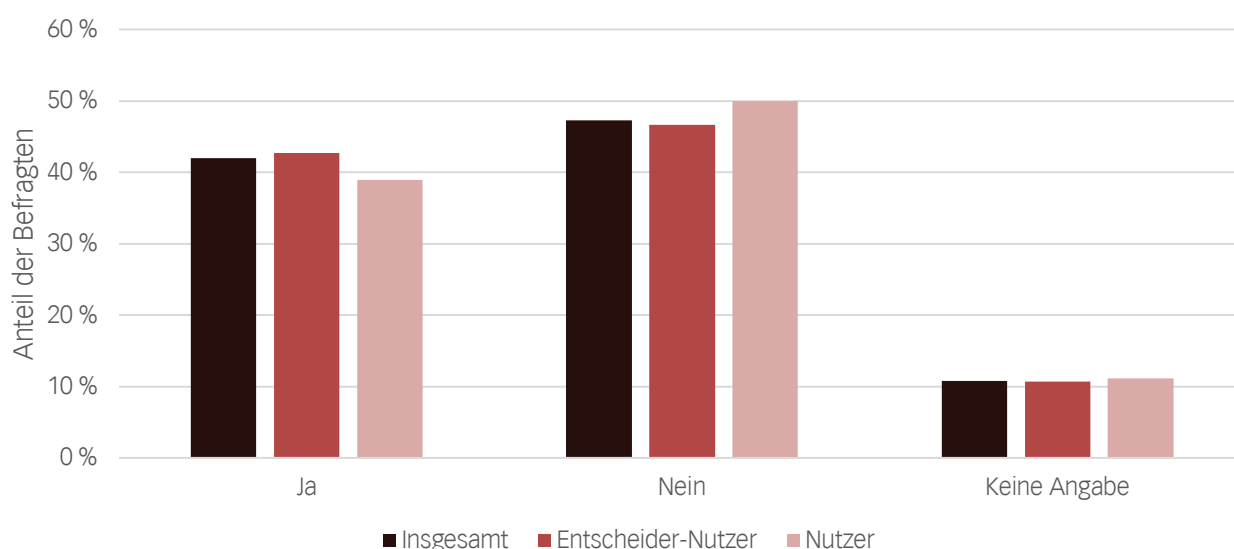


Abbildung 37 – Teilen von Datenbank-Zugängen innerhalb der Kanzlei bzw. des Unternehmens (Frage: Erfordert Ihre Arbeitspraxis, dass Sie einen Zugang zu einer Fachdatenbank mit anderen Angehörigen Ihrer Kanzlei bzw. Ihres Unternehmens teilen müssen? Insg. 93 ausgewertete Ergebnisse; davon 75 Entscheider-Nutzer und 18 Nutzer).

3. Marktpotenzial einer concurrent-user-Lizenz

Dennoch scheint in der Praxis ein großes Bedürfnis nach einer flexiblen, unkomplizierten und vor allem rechtmäßigen Übertragung der Datenbank-Zugänge zu bestehen: Danach gefragt, wie wichtig eine Möglichkeit sei, Zugänge zwischen den Angehörigen der Kanzleien bzw. des Unternehmens zu teilen, beurteilte die überwiegende Mehrheit diese als „sehr wichtig“ (27 %), „wichtig“ (knapp 31 %) oder „eher wichtig“ (knapp 10 %) (Abbildung 38). Knapp 21 % bzw. 11 % hielten das rechtmäßige Teilen von Zugängen hingegen für „eher unwichtig“ oder „unwichtig“.

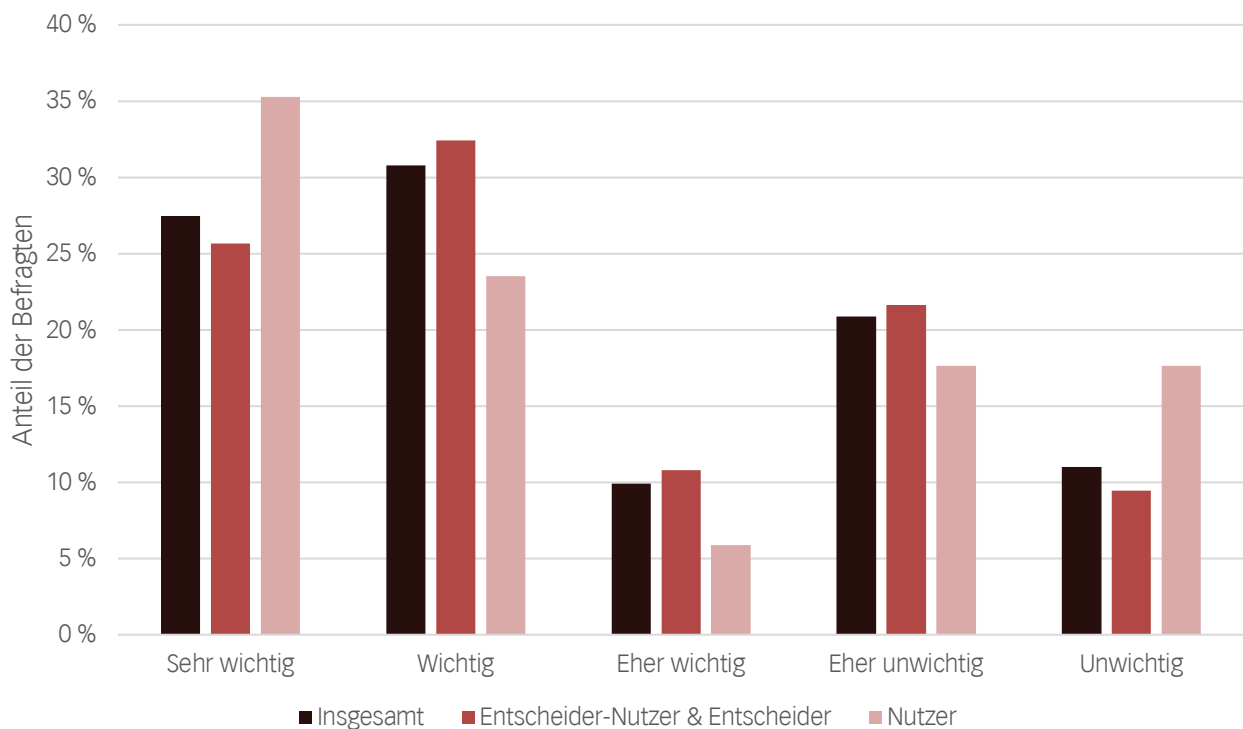


Abbildung 38 – Wichtigkeit der Möglichkeit, Zugänge zu teilen (Frage: Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, Zugänge zu den Fachdatenbanken zwischen Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens zu teilen (personenungebundene Lizenzen / floating licenses / concurrent user licenses)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer).

Diesen Trend verdeutlicht auch die folgende Aussage aus einem Telefoninterview:

„Man merkt, dass der Verlag an vielen Stellen Geld verdienen will. Zum Vergleich: Wenn ich mir einen Kommentar anschaffe, dann gebe ich ihn auch an Kollegen weiter. Eine Weitergabe von Datenbank-Zugängen ist aber innerhalb eines Büros vom Verlag nicht gestattet. [...] Eine nicht-personengebundene Lizenz, die dann von ganz vielen Personen innerhalb einer Organisation oder auch über mehrere Organisationen hinweg genutzt wird, könnte da möglicherweise eine Lösung sein. Das wäre wie eine Weitergabe der Zugangsdaten, die ja zurzeit aber nicht erlaubt ist.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

Als Alternative zu den named-user-Lizenzen käme vor allem ein Modell in Frage, bei denen die lizenzierten Datenbank-Zugänge nicht personengebunden sind, sondern frei zwischen verschiedenen Angehörigen der Kanzlei geteilt werden können. Dieses Modell wird unterschiedlich benannt, gängige Bezeichnungen sind der Lizenzpool, die concurrent-user-Lizenz oder die floating license. Ausgangspunkt ist dabei immer, dass eine Kanzlei bzw. ein Unternehmen (wie auch bei der named-user-Lizenz) eine bestimmte Anzahl an Zugängen erwirbt. Diese Zugänge können jedoch (anders als bei der named-user-Lizenz) von allen Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens genutzt werden. Das ist allerdings nur möglich, bis alle Zugänge erschöpft sind – der zeitgleiche Zugriff auf die Datenbank durch einen weiteren Nutzer würde technisch blockiert werden. Dies birgt den Vorteil für die Lizenznehmer, dass der Verwaltungsaufwand sinkt und eine größere Flexibilität in der Praxis erreicht wird.

Ein weiterer Vorteil der concurrent-user-Lizenz bzw. des Lizenzpools wird in dem folgenden Statement aus einem Telefoninterview beschrieben:

„Ein Lizenzpool wäre für mich absolut begrüßenswert, weil in meiner Kanzlei nie mehr als ein Mitarbeiter gleichzeitig recherchiert. Die Tagesaufgaben sind immer so groß, dass wir nicht so häufig Rechercheaufträge haben, bei denen wir etwas nachprüfen müssen. [...] Manchmal überlege ich daher, ob sich die Lizenzen überhaupt lohnen, weil das Tagesgeschäft nicht so viel Recherche erfordert und ich nur vielleicht 3-4 Mal im Monat etwas überhaupt recherchiere.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

In der Online-Umfrage wurde ebenfalls die Zufriedenheit mit der Beschränkung des zeitgleichen Zugriffs auf eine Fachdatenbank durch mehrere Nutzer evaluiert. Die Ergebnisse dessen werden in Abbildung 39 dargestellt. Einschränkend ist dabei jedoch zu erwähnen, dass nicht alle Datenbanken zurzeit ein Modell anbieten, das einem Lizenzpool entspricht. Eine schlechte Beurteilung kann daher auch das Fehlen eines solchen Modells reflektieren. Abbildung 39 kann darüber hinaus kein allgemeiner Trend entnommen werden. Vielmehr variiert die Beurteilung von Datenbank zu Datenbank und auch dort ist die Spannbreite der Bewertungen hoch. In Anbetracht der Tatsache, dass insgesamt mindestens 42 % der Befragten ihre Zugänge innerhalb der Kanzlei bzw. des Unternehmens mit anderen teilen (Abbildung 37) und knapp die Hälfte das (legale) Teilen von Datenbankzugängen als „sehr wichtig“ oder „wichtig“ erachtet (Abbildung 38), kann jedoch vorsichtig dazu geraten werden, ein concurrent-user-Modell verstärkt anzubieten, nicht zuletzt, um einem möglichen Lizenzmissbrauch vorzubeugen.

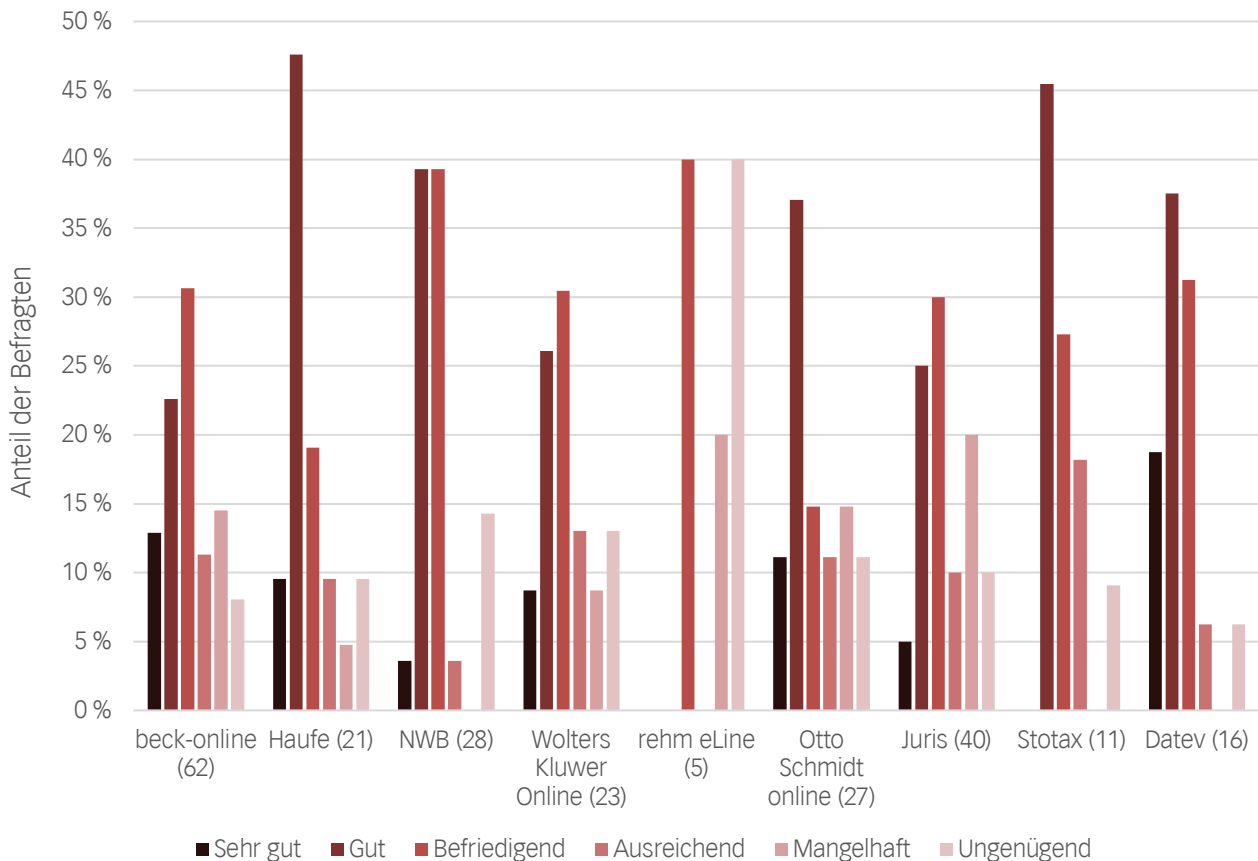


Abbildung 39 – Bewertung der Beschränkung des zeitgleichen Zugriffs auf die Datenbank durch eine bestimmte Anzahl von Nutzern (Frage: Wie bewerten Sie, dass der zeitgleiche Zugriff auf die Fachdatenbank auf eine bestimmte Anzahl von Nutzern beschränkt ist (concurrent-user-license)? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, kumuliert Entscheider & Entscheider-Nutzer)

4. Fazit

Insbesondere in den Einzelgesprächen kritisierten viele Umfrageteilnehmer die aktuell angebotenen Nutzerstaffeln. Grund dafür war aus Kundensicht vor allem, dass die angebotenen Staffeln die Interessen von Kanzleien und Unternehmen mit einer sehr geringen Zahl an Berufsträgern (1-3 Berufsträger) nicht ausreichend abbildeten. Vor allem das Fehlen einer 1er-Lizenz wurde von vielen Befragten bemängelt. Darüber hinaus konnte der Online-Umfrage sowie den Telefoninterviews eine deutliche Kritik an der Personalisierung der Datenbank-Zugänge entnommen werden. Diese Kritik wurde dabei sowohl von Kanzleien kleiner als auch größerer Größe verübt. Hinsichtlich des Nutzerumfangs der Lizenzen für juristische Fachdatenbanken ist – den Ergebnissen der Umfrage entsprechend – folglich zu empfehlen, kleinschrittigere Nutzerstaffeln einzuführen oder eine Individualkonfiguration von Zugängen zu ermöglichen und statt named-user-Lizenzen eher einen Lizenzpool bzw. eine concurrent-user-Lizenz anzubieten.

C. Bewertung und Optimierung des Inhaltsumfangs der Lizenzen

1. Grundsätzliche Zufriedenheit mit dem inhaltlichen Angebot

Die Bewertung des inhaltlichen Angebots der Fachdatenbanken fiel bei den meisten Datenbanken positiv aus (Abbildung 40). Bei der Datenbank beck-online waren mit 53 % etwas mehr als die Hälfte der Befragten (kumuliert Nutzer und Entscheider-Nutzer) mit dem inhaltlichen Angebot zufrieden. Bei Wolters Kluwer Online bewerteten 55 % der Befragten das Inhaltsangebot ebenfalls positiv. Spitzenreiter in dieser Hinsicht waren jedoch NWB und Haufe, die 67 % bzw. 69 % der Nutzer und Entscheider-Nutzer mit ihren Inhalten überzeugen könnten. Schlusslicht war die Datenbank rehm eLine. Hier gab nur ein Drittel an, dass das inhaltliche Angebot ihrem Bedarf entspräche. Diesbezüglich ist allerdings zu beachten, dass nur neun Personen die Datenbank rehm eLine in diesem Punkt bewerteten, sodass die isolierte Aussagekraft dieses Ergebnisses eher gering ist.

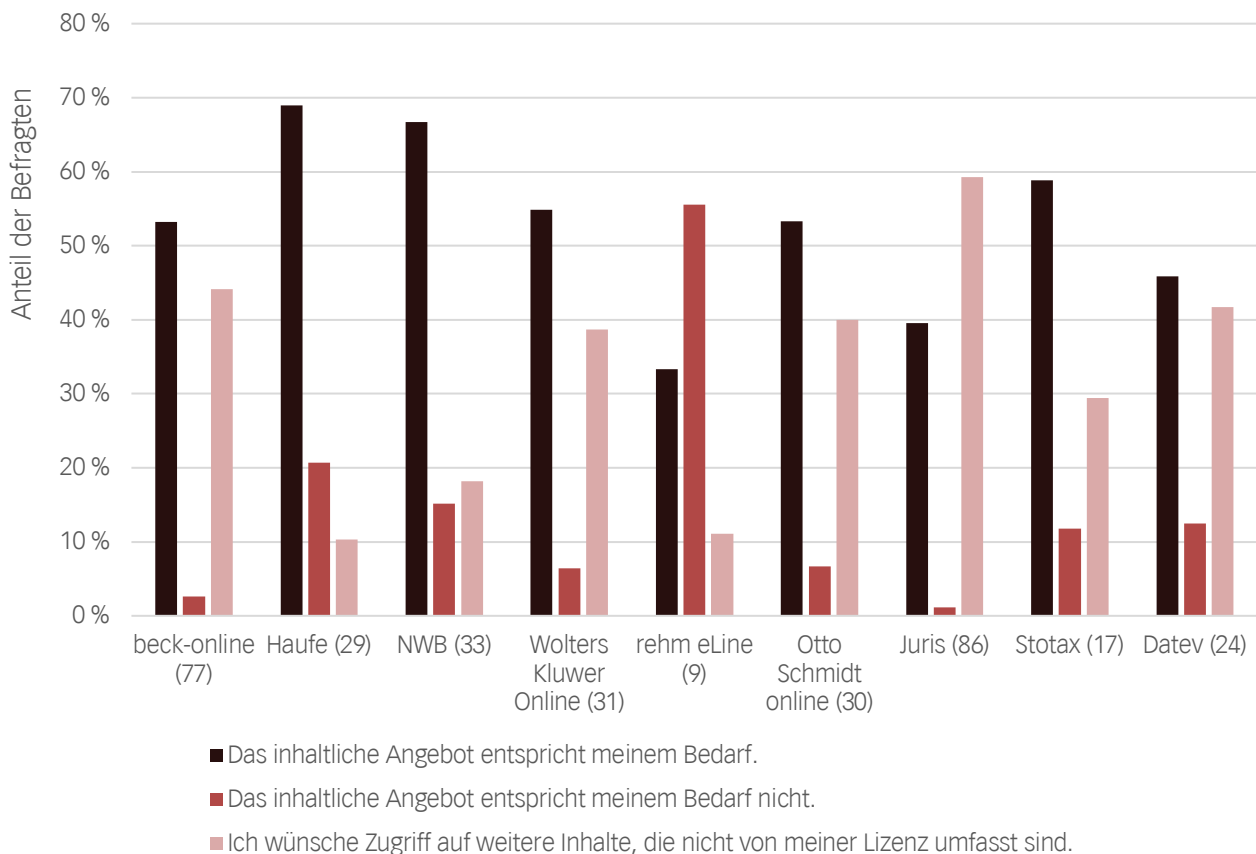


Abbildung 40 – Bewertung des inhaltlichen Angebots für den persönlichen Bedarf, vorausgesetzt der Befragte nutzt die Datenbank (Frage: Entspricht das inhaltliche Angebot der Datenbanken Ihrem Bedarf? Insg. 93 ausgewertete Ergebnisse, davon 75 Entscheider-Nutzer und 18 Nutzer)

Auch in den Telefoninterviews wurden die von der Datenbank bereitgestellten Inhalte weitestgehend gelobt. Obgleich die Befragten nicht immer mit allen Aspekten des durch den Lizenzvertrag spezifizierten Inhaltsumfangs einverstanden waren (so war etwa die Modularisierung der Inhalte ein großer Kritikpunkt, dazu auch im folgenden Abschnitt IV.C.2 auf S. 47ff.), klang dennoch durch, dass die Inhalte

der Datenbanken für die tägliche Arbeit unentbehrlich seien. Viele der Gesprächspartner zogen einen Vergleich zu der klassischen Hand- bzw. Präsenzbibliothek und hoben dabei insbesondere die zeitliche Effizienz bei der Recherche und die schnelle und einfache Ergänzung benötigter Inhalte als Vorteile der Fachdatenbanken hervor. Die Mehrheit der befragten Juristen verlässt sich für Recherchezwecke daher primär auf die Fachdatenbanken. Infolgedessen kann eine tendenzielle Preisunelastizität der Nachfrage beobachtet werden.²⁸ Diese These kann exemplarisch auch durch folgende Interviewaussagen illustriert werden:

„Auch wenn beispielsweise die Benutzerfreundlichkeit und die Lizenzgebühren für uns nicht optimal sind, verlängern wir die Lizenzen für bestimmte Datenbanken trotzdem immer wieder, da die Inhalte einfach top sind. Zähneknirschend nimmt man dabei auch hin, dass der Preis erhöht wird.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

[Auf die Frage, ob die Lizenzgebühren ein Grund gegen den Erwerb oder die Verlängerung einer Lizenz darstellen] „Diese Frage hatte ich erst kürzlich mit einem Partner zu klären. Er sagte. „Oh, das sind aber ganz schön hohe Kosten, können wir nicht alles wieder in Print anschaffen?“ [...] Aber wir gewinnen natürlich eine zeitliche Komponente durch die Datenbanken, weshalb er dem Erwerb einer Lizenz für eine gewisse Datenbank auch zugestimmt hat.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Auffällig war zudem, dass insbesondere bei den Datenbanken beck-online (44 %), Wolters Kluwer Online (39 %), Otto Schmidt (40 %), Juris (59 %) und Datev (42 %) ein beachtlicher Anteil der Befragten angab, sich Zugriff auf weitere Inhalte zu wünschen, die jedoch nicht von der bestehenden Lizenz umfasst seien (Abbildung 40). Die Gründe für diesen Wunsch mögen vielfältig sein. Hier hilft eine Betrachtung einiger Kernaussagen der Telefoninterviews:

„Die Inhaltsmodule sind teilweise lückenhaft und Standardwerke sind teilweise nicht erfasst. [...] Die Standardwerke müssen Sie dann wieder in Papier dazukaufen.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

²⁸ Die Preisunelastizität der Nachfrage bezeichnet den Zustand, in dem eine Veränderung des Preises eine unterproportionale Veränderung der Nachfrage bewirkt. Übertragen auf die vorliegende Situation bei juristischen Fachdatenbanken bedeutet dies, dass eine Steigerung der Lizenzgebühren eine unterproportionale Veränderung der Anzahl abgeschlossener oder verlängerter Lizenzverträge bewirkt, die Anzahl der erworbenen oder verlängerten Lizenzen also letztlich mehr oder minder stabil bleibt.

„Das Angebot der juristischen Datenbanken in Deutschland deckt nicht alle Verlage ab. [...] Für die Zwecke, für die wir die Datenbanken nutzen, ist das Angebot zurzeit zufriedenstellend, aber nicht hervorragend.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Selbst wenn viele Inhalte abgedeckt werden, ist oftmals kein Altauflagenangebot in den Datenbanken vorhanden. [...] Das ist aber ein entscheidender Punkt, wenn ich überlege, ob ich Bücher in Print anschaffe oder eine Online-Datenbank abonniere, denn auch alte Auflagen werden natürlich zum Teil benötigt.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Im Rahmen des Print-Digital-Vergleichs wurde zudem teilweise bemängelt, dass bestimmte Inhalte, die von der Kanzlei bzw. dem Unternehmen bereits in Print bezogen werden, in der Online-Datenbank erneut im Modul umfasst sind. In diesem Fall käme es dann bei einigen Datenbanken zu einem Doppelerwerb des Werks:

„Wenn ein Werk sowohl in Print bezogen wird als auch von dem Inhaltsumfang der Lizenz für Datenbank umfasst ist, dann wäre es begrüßenswert, wenn man das nicht doppelt bezahlen müsste. Ich kenne das zum Beispiel vom NWB-Verlag so, dass man dann einen Code für das Print-Werk erhält.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Es kommt jedoch noch ein weiterer möglicher Grund in Betracht, weshalb sich viele Befragte den Zugriff auf weitere, nicht von ihrer Lizenz umfasste Inhalte wünschen (Abbildung 40): Viele Umfrageteilnehmer äußerten ein Interesse daran, die von ihnen bezogenen Inhaltsmodule passgenau individualisieren zu können (dazu auch im folgenden Abschnitt IV.C.2 auf S. 47ff.). Zum Beispiel: Ist ein bestimmtes Werk, auf das eine Person in der Praxis hin und wieder zugreifen muss, nicht von den von ihr bezogenen Inhaltsmodulen umfasst, wäre der Hinzuerwerb eines weiteren Moduls, in dem das Werk enthalten ist, denkbar. Allerdings mag der Hinzuerwerb nicht unbedingt lohnenswert sein, wenn das zweite Modul (abgesehen von dem erwünschten Werk) nur in geringem Umfang genutzt wird. Der von einer nicht geringen Anzahl der Befragten als suboptimal empfundene Zuschnitt der Module mag daher ebenfalls einen Faktor bei dem Wunsch nach weiteren, nicht von der Lizenz umfassten Inhalten dargestellt haben.

2. Starker Wunsch nach Möglichkeiten für die Individualisierung der Inhalte

Obgleich die von den juristischen Fachdatenbanken bereitgestellten Inhalte grundsätzlich positiv bewertet wurden, konnte sowohl der Online-Umfrage als auch den Einzelgesprächen ein starker Wunsch der Kunden nach einer individuellen Zusammenstellung dieser Inhalte entnommen werden (dazu auch Abbildung 44 unten).

„Es wird [durch die Module] häufig eine Größe vorgegeben, die aber wie bei einem schlecht sitzenden Anzug nicht ganz passt.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Die zurzeit vorherrschende Aufteilung der von der Fachdatenbanken umfassten Inhalte in Module oder Pakete wurde dabei wie in Abbildung 41 dargestellt beurteilt:

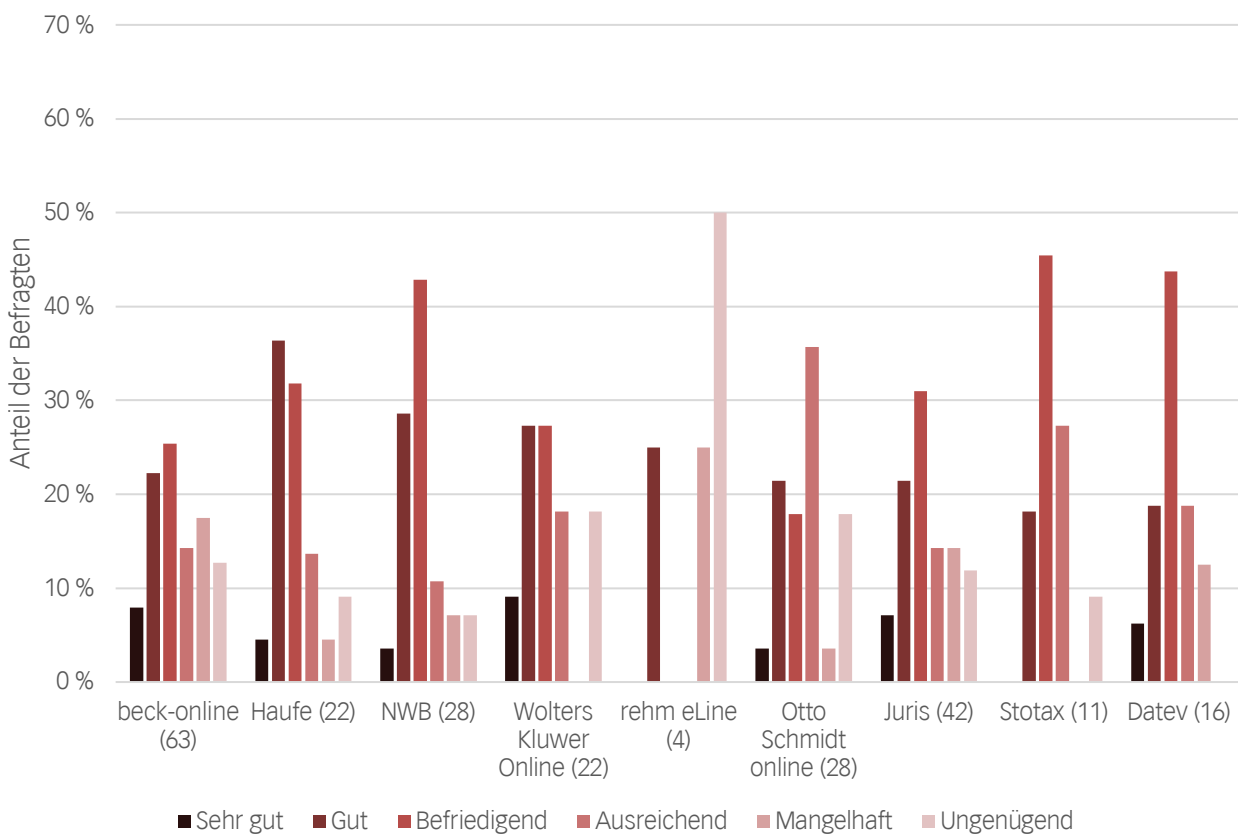


Abbildung 41 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen (Frage: Wie bewerten Sie die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Datenbanken zu individualisieren (pick-and-choose-Modell) Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, kumuliert Entscheider & Entscheider-Nutzer)

Auffällig war, dass Probanden, die im Steuerrecht tätig sind, die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Datenbanken zu individualisieren, tendenziell etwas schlechter beurteilten als Befragte, die ihren Tätigkeitsschwerpunkt in anderen Rechtsgebieten haben (Abbildung 42 und Abbildung 43).

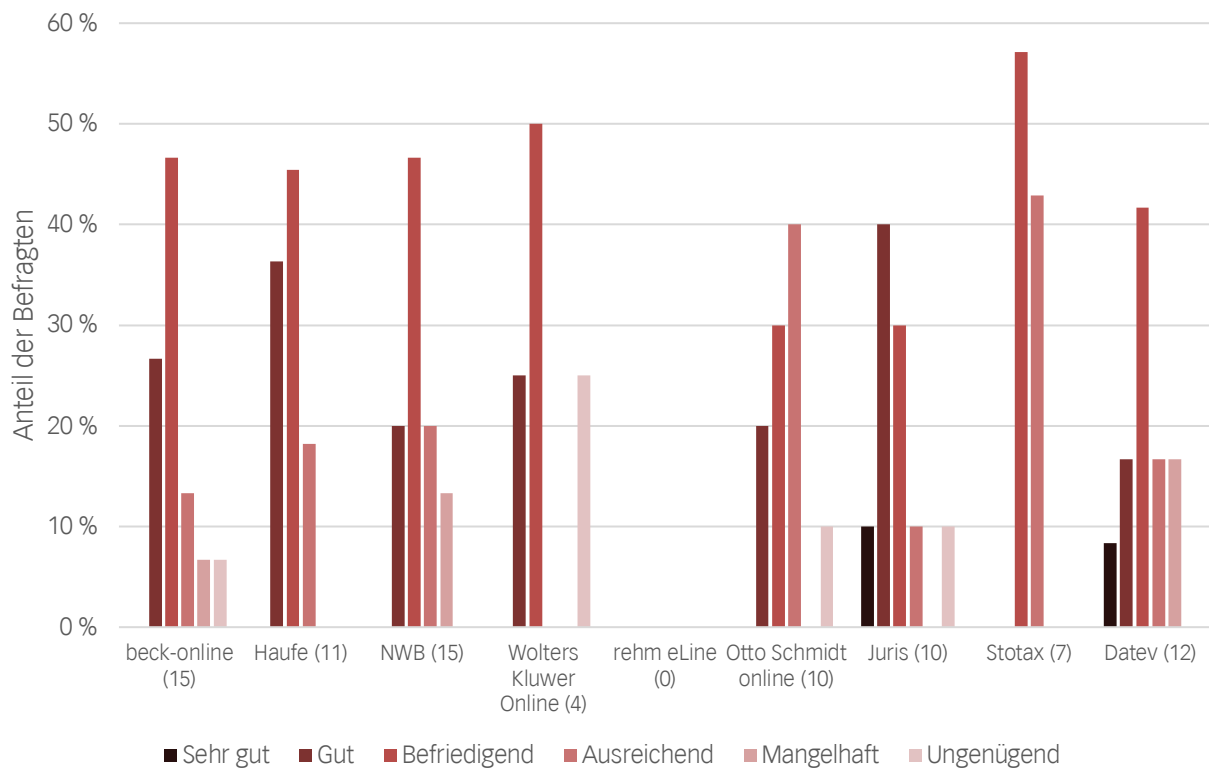


Abbildung 42 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen durch im Steuerrecht tätige Befragte (Frage: Wie bewerten Sie die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Datenbanken zu individualisieren (pick-and-choose-Modell) Insg. 24 ausgewertete Ergebnisse)

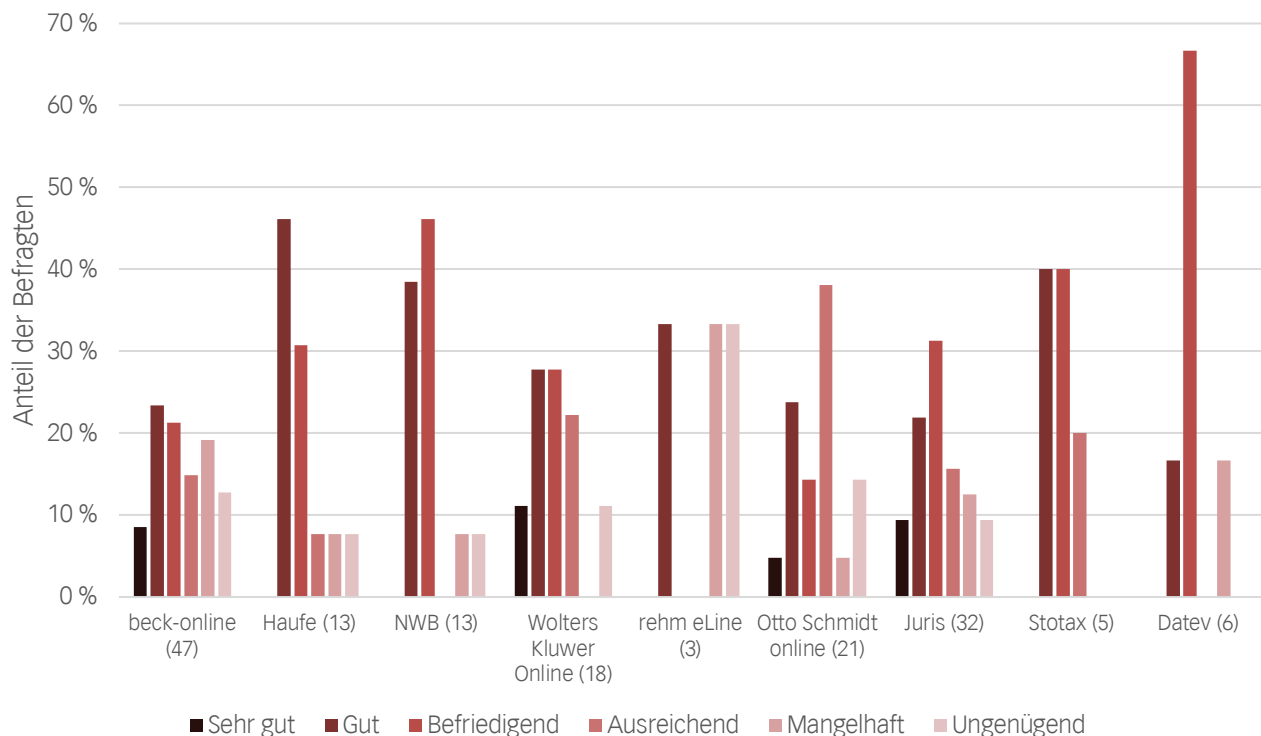


Abbildung 43 – Bewertung der Individualisierungsmöglichkeiten des inhaltlichen Umfangs der Lizenzen durch Befragte, die in anderen Rechtsgebieten tätig sind (Frage: Wie bewerten Sie die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Datenbanken zu individualisieren (pick-and-choose-Modell) Insg. 58 ausgewertete Ergebnisse)

Gleichzeitig bewertete die überwiegende Mehrheit der Befragten die Möglichkeit, die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte passgenau individualisieren zu können als „eher wichtig“ bis „sehr wichtig“ (kumulativ 75 % der Entscheider-Nutzer und 88 % der Nutzer, Abbildung 44). Ein Modell, bei denen der Lizenznehmer die bezogenen Inhalte individuell an seine Bedürfnisse anpassen kann, ohne dabei an vorgegebene Inhaltspakete oder -module gebunden zu sein, entspricht damit den Präferenzen der meisten Probanden dieser Studie.

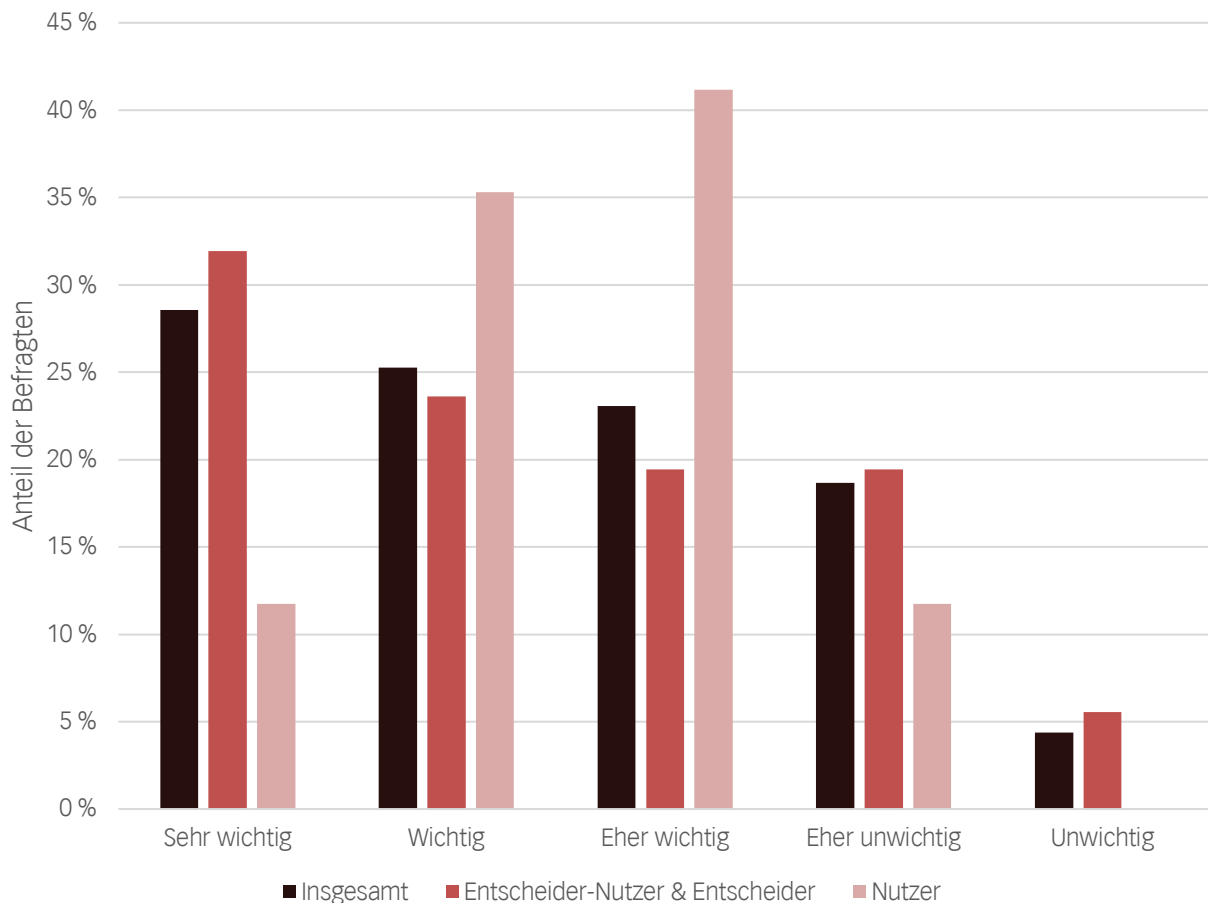


Abbildung 44 – Bewertung der Wichtigkeit der individuellen Zusammenstellung der lizenzierten Inhalte (Frage: Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte passgenau zu individualisieren? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

Dass eine solche Möglichkeit der Individualisierung der bezogenen Inhalte bisher jedoch weitestgehend fehlt, kam dabei auch in den Telefoninterviews regelmäßig zur Sprache. Zudem wurde die von den Anbietern der juristischen Fachdatenbanken vorgenommene Einteilung der Inhalte häufig als ungünstig empfunden. Dabei spielte vor allem der Zuschnitt der Pakete bzw. Module eine Rolle. Die Befragten kritisierten dabei häufig, mehr Inhalte erwerben zu müssen als sie tatsächlich bräuchten, anstatt gezielt die von ihnen konkret benötigten Inhalte auswählen zu können. Zwar seien sie an dem Erwerb weiterer Inhalte interessiert. Diese könnten jedoch oft nur als Teil eines Moduls erworben werden. Angesichts des geringen Nutzens des übrigen Modulinhalts würde sich die Anschaffung insgesamt daher letzten Endes häufig nicht lohnen, wie die folgenden Aussagen exemplarisch belegen:

„Was mich grundsätzlich ärgert, ist, dass man im Prinzip immer Module kaufen muss, die Sachen enthalten, die ich nicht brauche. Ich würde es bevorzugen, wenn ich bestimmte Inhalte aufrufen kann und darauf basierend abrechnet. [...] Wir sind zwar eine Kanzlei, die interdisziplinär in verschiedenen Bereichen arbeitet, aber wir brauchen nicht für alles ein umfangreiches Modul. Daher ist für mich der größte Kritikpunkt, dass man sich nicht konkret bestimmte Titel individuell zusammenstellen kann.“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

„Der Zuschnitt der Module, die man für einen allgemeinen Überblick über die relevanten Rechtsgebiete erwerben muss, ist oftmals ungünstig. Vieles wird in ein Spezialmodul geschoben, wo man dann merkt, dass der Verlag einfach noch etwas verkaufen will. [...] Schade ist dabei auch, dass man interessante Medien aus einem Modul nicht als Einzelartikel erwerben kann.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Manchmal sind die Module mit Inhalten gefüllt, die man [größtenteils] gar nicht braucht. Ich fände hier ein Feedback gut, also wenn der Verlag auf einen zukäme und fragt, ob die Auswahl der Kommentare in dem Modul wirklich vernünftig ist. Weil es gibt immer Füllstoff, den ich nicht brauche und bei dem ich nicht weiß, warum ich ihn erwerben muss. [...] Es wäre schon schön, wann man sich sein Inhaltspaket selbst schnüren könnte.“ – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Für die kleine Kanzlei, für die ich arbeite, fände ich ein Modell, bei dem ich Zugriff auf alle Datenbankinhalte erhalte und am Ende des Monats individuell auf Basis meiner tatsächlichen Nutzung abgerechnet wird, großartig, aus dem einfachen Grund, weil man damit eine Bandbreite an verschiedenen Inhalten abdecken könnte, ohne eine Vielzahl an Modulen erwerben zu müssen. In der größeren Kanzlei [, für die ich arbeite,] passiert sowas nicht. Dafür sind wir [dort] zu spezialisiert auf bestimmte Rechtsgebiete. [...] Aber für Kleinstkanzleien, die teilweise nicht einmal Mitarbeiter haben, sondern alles allein machen, fände ich das ein super System. Das ist zukunftsweisend, damit Juristen auch in

kleinen Kanzleien trotz der Kosten [für die Module] bestehen können.“ – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Was ich ebenfalls problematisch finde, ist der Zuschnitt der Pakete. Wir würden eigentlich auch [Inhalte zu Rechtsgebiet X] brauchen, die aber in einem Modul sind, das wir im Übrigen zu 80 % nicht brauchen. Dafür ist mir das Modul dann zu teuer. Ich fände es daher gut, wenn man kleinschrittigere Module nehmen könnte oder sich idealerweise den Inhalt komplett selbst zusammenstellen kann. [...] Im Prinzip wäre mir das Liebste, wenn alle Werke aufgeführt werden, man ankreuzt was man braucht und am Ende dann ein Preis rauskommt.“ – **Rechtsanwalt/Rechtsanwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

Ein weiterer, damit zusammenhängender Kritikpunkt war, dass der Inhalt der Pakete und Module bei manchen Anbietern sehr unübersichtlich gestaltet sei, sodass es für die (potenziellen) Lizenznehmer nicht immer einfach nachzuvollziehen ist, welche Inhalte sie genau beziehen. Auch die Kalkulation der Kosten sei durch die komplexe Untergliederung der Inhalte sowie durch bestimmte Abhängigkeiten zwischen Modulen (z.B., wenn bestimmte Inhalte nur in Kombination mit anderen Inhalten erworben werden können) erschwert.

„Öfters werden die Pakete [gemeint sind die Inhaltsmodule] umgebaut und einzelne Medien werden wieder rausgenommen oder später wieder hinzugefügt. Ich kann mich noch daran erinnern, als wir von Print auf die Nutzung [einer konkreten Datenbank] umstellten. Wir sind dann mit Schweitzer Fachinformationen genau durchgegangen, was wir alles [in Print] beziehen, wie teuer die Nachlieferungen in den letzten Jahren waren und was die Datenbanken kosten würden. Wir haben uns damals mit Excel-Tabellen geholfen, um durch die Module dieses Anbieters zu schauen. Das war eine halbe wissenschaftliche Arbeit.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

3. Alternative Lizenzmodelle

Der Wunsch nach individueller Konfiguration der Inhalte abseits von Modulen oder Paketen kann etwa durch eine **„pick-and-choose“-Lizenz** umgesetzt werden.²⁹ Wie der Name bereits vermuten lässt, kann der Lizenznehmer die von ihm lizenzierten Inhalte frei wählen, ohne dabei an eine Vorauswahl des Datenbank-Anbieters gebunden zu sein. Die Zusammenstellung der Inhalte kann dabei völlig frei sein. Denkbar ist jedoch auch ein Modell, bei dem der Lizenznehmer eine bestimmte Anzahl an Titeln frei aussuchen kann. Beispielsweise könnte eine Auswahl von 20 Titeln zu einem Fixpreis angeboten werden.

Neben dem „pick-and-choose“-Lizenzmodell mag alternativ auch eine Abwandlung der **„Token“-Lizenz** erwägenswert sein, um dem Wunsch nach individueller Konfiguration der Inhalte näherzukommen.³⁰ Eine „Token“-Lizenz beruht zum Teil auf dem bereits oben vorgestellten „concurrent user“-Modell bzw. dem Lizenzpool, da sie personenungebunden ist und keine Personalisierung der Datenbank-Zugänge voraussetzt. Der Lizenznehmer kann dabei eine bestimmte Anzahl an Tokens erwerben. Diese Tokens können dann für bestimmte Anwendungen frei genutzt werden. Die Anwendungen können dabei alle denselben Wert an Tokens haben oder etwa nach Umfang unterschiedlich bewertet werden. Befinden sich alle Tokens in der Nutzung, können keine weiteren Anwendungen gestartet werden. Wird die Nutzung einer Anwendung beendet, stehen die Tokens aber wieder zur Verfügung. Übertragen auf die Nutzung von juristischen Fachdatenbanken könnte dies etwa wie folgt aussehen:

Beispiel 1: Der Lizenznehmer erwirbt 100 Tokens für eine juristische Fachdatenbank, die von allen Personen in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen verwendet werden dürfen. Eine Auswahl bestimmter Inhaltsmodule ist dabei nicht notwendig. Die 100 Tokens haben einen Fixpreis von 300 Euro pro Monat.

Rechtsanwalt A hat einen rechercheintensiven Tag vor sich, an dem er sich in viele unterschiedliche Rechtsgebiete einlesen muss. Er bittet daher auch Referendar R und Praktikant P, bestimmte Fragen zu recherchieren. A öffnet drei Kommentare in seiner juristischen Fachdatenbank, davon einen im Steuerrecht, einen im Patentrecht und einen im internationalen Privatrecht. Pro Kommentar muss er 20 Tokens aufwenden; 60 Tokens sind also bereits durch A belegt. R soll daneben relevante Rechtsprechung raussuchen. Er öffnet zehn Urteile, die er als wichtig erachtet. Pro Urteil muss R 2 Tokens aufwenden, sodass weitere 20 Tokens durch ihn belegt werden. P hat die Aufgabe, Spezialfragen in Aufsätzen zu recherchieren. Ein Aufsatz erfordert 4 Tokens. Da bereits 80 Tokens durch A und R

²⁹ Auch das bereits verbreitete Lizenzmodell, das dem Lizenznehmer die Inhaltspakete und -module zur Auswahl stellt, könnte man als „pick-and-choose“-Lizenz umschreiben. In dem vorliegenden Kontext beschreibt die „pick-and-choose“-Lizenz jedoch ein Modell, bei dem der Lizenznehmer in der Wahl seiner Inhalte völlig frei ist, also auch konkrete Titel auswählen kann, ohne an vorkuratierte Pakete oder Module gebunden zu sein.

³⁰ Die Token-basierte Lizenz wurde im Bereich der Softwarelizenzverträge entwickelt.

belegt sind, stehen P nur noch 20 Tokens zur Verfügung; er kann daher nur 5 Aufsätze gleichzeitig öffnen, bis alle Tokens aufgebraucht sind. Wollen A, R, P oder andere Angehörige der Kanzlei weitere Inhalte abrufen, müssen sie weitere Tokens erwerben oder warten, bis ein von A, R oder P abgerufener Titel geschlossen wird.

Beispiel 2: Der Lizenznehmer erwirbt 1.000 Tokens für eine juristische Fachdatenbank, die von allen Personen in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen verwendet werden dürfen. Eine Auswahl bestimmter Inhaltsmodule ist dabei nicht notwendig. Die 1.000 Tokens haben einen Fixpreis von 3.000 Euro pro Monat.

Das Team rund um Rechtsanwalt A1 arbeitet an Kanzlei-Standort 1 und begleitet vor allem Transaktionen. Auf Datenbankinhalte muss es nur selten zugreifen. Das Team von Rechtsanwalt A2 arbeitet an Kanzlei-Standort 2 und nutzt die Datenbanken intensiv in seiner täglichen Praxis. Das Team von Rechtsanwalt A3 arbeitet an Kanzlei-Standort 3 und nutzt die Datenbanken grundsätzlich nur in einem geringen Umfang. Aufgrund einer Rechtsprechungsänderung und damit einhergehenden Gesetzesnovelle muss es nun jedoch vermehrt auf die neue Literatur zugreifen. Die Tokens befinden sich im freien Umlauf zwischen den verschiedenen Teams und Standorten. Da sie nicht personen- oder standortgebunden sind, können sie von allen Mitarbeitern der Kanzlei genutzt werden. Sollte die Sozietät langfristig nicht mehr mit den verfügbaren Tokens auskommen, kann sie eine weitere Anzahl an Tokens flexibel hinzuerwerben. Dabei profitiert sie davon, dass sie keine kuratierten Inhaltspakete oder -module erwerben muss, sondern frei über die von ihr abgerufenen Inhalte – unabhängig vom Rechtsgebiet – entscheiden kann.

4. **Fazit**

Die Auswertung der quantitativen und qualitativen Befragung zum Inhaltsumfang der Lizenz lässt erkennen, dass viele der Befragten das vorhandene Angebot der Inhalte als positiv bewerten. Allerdings lässt sich anhand der oben dargestellten Datentrends und Interviewaussagen auch ablesen, dass ein erheblicher Wunsch nach flexibleren Abschlussmöglichkeiten besteht. Insbesondere die Unterteilung der Inhalte auf bestimmte Pakete oder Module wurde dabei von vielen Befragten kritisiert. Gleichzeitig wurde die Möglichkeit, Inhalte individuell zusammenstellen zu können, von einer stark überwiegenden Mehrheit der Probanden als wichtig empfunden. Statt einer vom Datenbank-Anbieter vorab festgelegten Kategorisierung von Medien sollten daher zukünftig „pick-and-choose“- oder „Token“-Modelle, bei denen der Inhaltsumfang der Lizenz vom Lizenznehmer frei nach eigenem Bedürfnis konfiguriert werden kann, als tragfähige Alternativen ausgedacht werden.

D. Bewertung und Optimierung der Lizenzlaufzeiten

Die Mehrheit der Befragten zeigte sich mit den Laufzeiten der Lizenzen in ihrer derzeitigen Form tendenziell zufrieden (Abbildung 45). Insbesondere die Laufzeiten der Lizenzen für die Datenbanken von Haufe (55 % „gut“ und 9 % „sehr gut“), NWB (52 % „gut“ und 11 % „sehr gut“) und Datev (56 % „gut“ und 13 % „sehr gut“) wurden überwiegend positiv beurteilt. Auch bei Wolters Kluwer Online stufte die Mehrheit der Befragten die Laufzeiten als befriedigend (36 %), gut (32 %) oder sehr gut (12 %) ein. Bei der Datenbank beck-online waren die Bewertungen hingegen sehr durchmischt. Mit knapp 35 % bewertete hier der größte Anteil der Befragten die angebotenen Laufzeiten als „befriedigend“. Insgesamt 33 % stufen die Lizenzlaufzeit als „sehr gut“ oder „gut“ ein, demgegenüber standen jedoch auch circa 32 %, die sie als „ausreichend“, „mangelhaft“ oder sogar „ungenügend“ beurteilten. Auch bei der Datenbank rehm eLine variierte das Feedback: Jeweils 25 % bewerteten die Lizenzlaufzeiten als „sehr gut“ oder „befriedigend“, während die übrigen 50 % sie als mangelhaft bewerteten.³¹

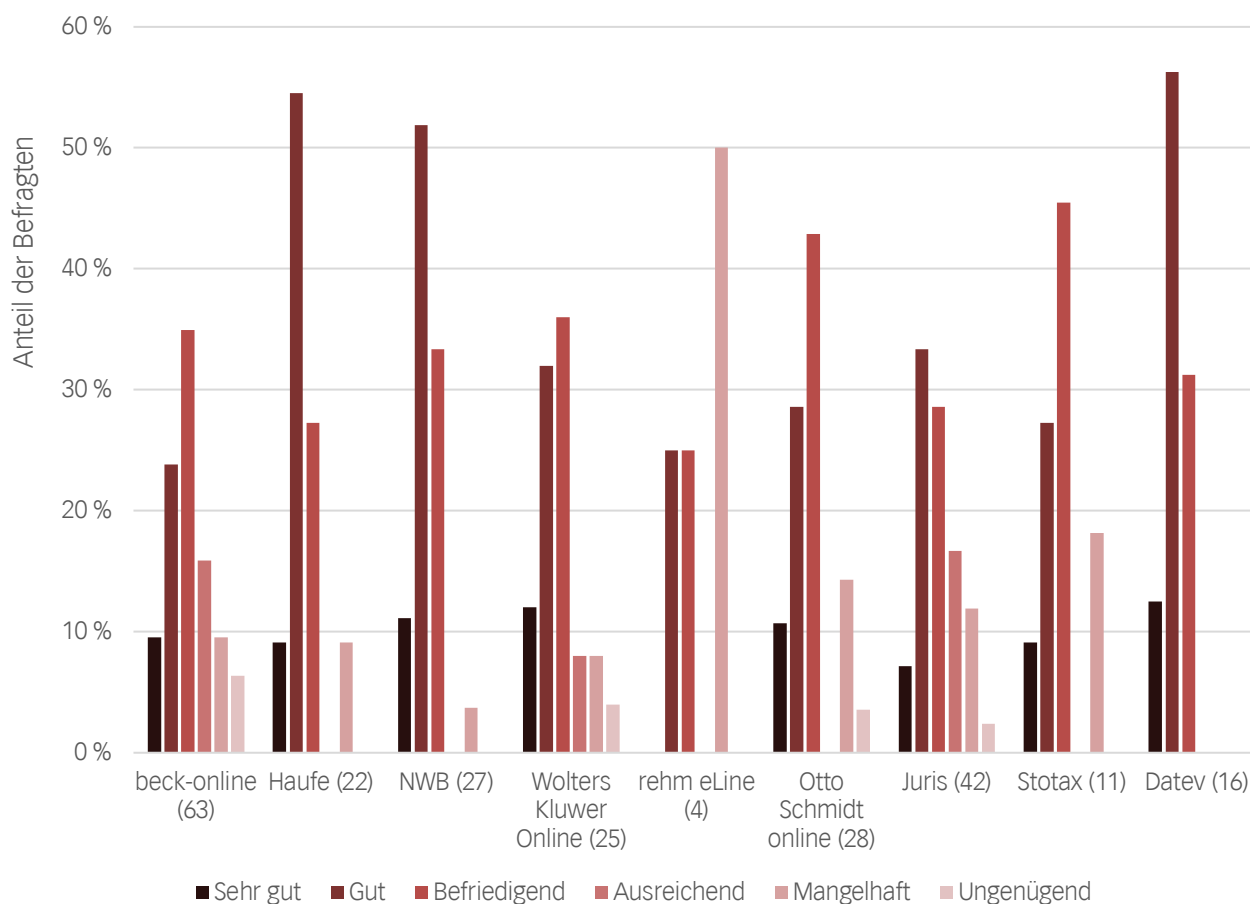


Abbildung 45 – Bewertung der angebotenen Lizenzlaufzeiten, vorausgesetzt, dass die Befragten die Datenbank abonniert haben (Frage: Wie bewerten Sie die angebotenen Laufzeiten der von Ihnen lizenzierten Fachdatenbanken? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, kumulativ 4 Entscheider & 75 Entscheider-Nutzer)

³¹ Hier ist jedoch abermals zu beachten, dass in die Auswertung der Ergebnisse nur Abstimmungsergebnisse von Personen einfließen, die auch eine Lizenz für die Datenbank erworben haben. Die genaue Anzahl der ausgewerteten Ergebnisse variiert daher von Datenbank zu Datenbank und ist im Klammerzusatz hinter dem Datenbank-Namen auf der X-Achse angegeben. Im Fall der Datenbank rehm eLine beläuft sich diese Zahl i.R.v. Abbildung 45 z.B. auf nur vier Abstimmungsergebnisse. Die Aussagekraft der vorgestellten Ergebnisse ist für rehm eLine daher gering und gleicht vielmehr anekdotischer Evidenz.

Bei der Frage, welche Lizenzlaufzeiten die Befragten als optimal empfinden, zeichnet sich ein deutliches Bild ab (Abbildung 46):

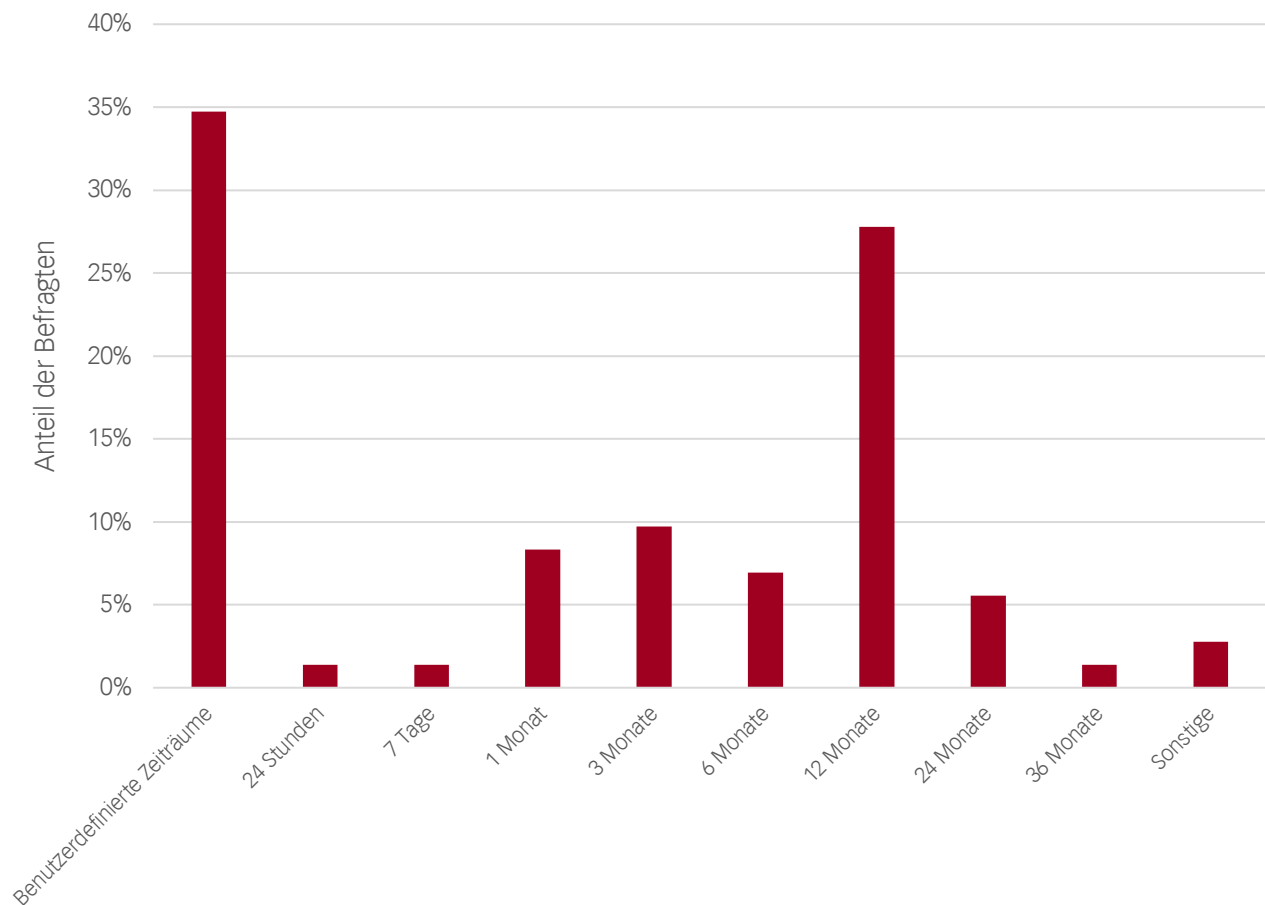


Abbildung 46 – Beurteilung der idealen Lizenzlaufzeit (Frage: Wie sähe Ihre ideale Lizenzlaufzeit aus? Insg. 74 ausgewertete Ergebnisse, kumuliert 2 Entscheider & 72 Entscheider-Nutzer)

Knapp 35 % und damit die größte Gruppe der Befragten gab an, die Lizenzlaufzeiten idealerweise selbst definieren zu wollen. Ob dies dazu führt, dass Lizenzverträge bedarfsorientiert oder mit sehr langen oder sehr kurzen Laufzeiten geschlossen werden, bleibt dabei offen. Allerdings gaben mehrere Gesprächspartner in den Telefoninterviews an, dass eine Lizenz, deren Laufzeit sich nach Stunden bemisst, als eher nachteilig empfunden wird. Die konkreten Vorstellungen gingen aber auch dort sehr weit auseinander:

„Eine Lizenz, deren Laufzeit sich nach Stunden bemisst, ist immer schwierig. Bei der beratenden und auch bei der wissenschaftlichen Arbeit kann es nämlich sein, dass man ein Werk mehrere Male aufrufen muss. Ein Zeitkontingent über eine bestimmte Stundenanzahl, die aber nicht zusammenhängend aufgewandt werden muss, wäre besser.“
– **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Eine On Demand-Lizenz würde mich nicht reizen. Vielmehr reizt mich ein Modell, bei dem ich zeitlich ungebunden recherchieren kann und am Ende des Monats auf Basis meiner tatsächlichen Nutzung abgerechnet wird.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Der Eindruck, dass Stunden- oder Tages-Lizenzen wenig Anklang im Markt finden, deckt sich mit den Erkenntnissen in Abbildung 46. Auch innerhalb des quantitativen Teils der Umfrage schnitten die Antwortoptionen mit eher kurzen Lizenzlaufzeiten mit jeweils knapp 1 % für eine 24-Stunden bzw. 7-Tage-Lizenz eher schlecht ab. Weitaus beliebter waren längere Laufzeiten, wobei im Rahmen dessen eine vorgegebene Laufzeit von 12 Monaten mit knapp 28 % der Befragten am besten bewertet wurde. Für eine über diesen Zeitraum hinausreichende Lizenzlaufzeit (24 Monate oder 36 Monate) konnten sich jedoch wiederum nur wenige Personen begeistern.

Die Ergebnisse deuten daher einerseits darauf hin, dass – wie auch bei dem Nutzer- und Inhaltsumfang der Lizenzen – bei den Laufzeiten ein grundsätzliches Bedürfnis nach mehr Flexibilität und Individualität besteht. So zieht mit 35 % der größte Anteil der Befragten einen benutzerdefinierten Zeitraum als Lizenzlaufzeit den anderen Optionen vor. Andererseits hat mit 28 % auch ein beträchtlicher Teil der Befragten angegeben, mit 12 Monaten eine eher längere Laufzeit zu bevorzugen. Dies spricht dafür, dass die Lizenznehmer ein Interesse daran haben, die Vertragskonditionen (und damit vermutlich vor allem die Höhe der Lizenzgebühren) für einen längeren Zeitraum beizubehalten. Sofern keine automatische Vertragsverlängerung vereinbart wurde, könnte die Präferenz längerer Lizenzlaufzeiten zudem dafür sprechen, dass die Lizenznehmer ihren administrativen Aufwand senken wollen, da sie die Verträge nicht so häufig revidieren müssen.

Zuletzt soll auch folgende Idee, die sich bei einigen Datenbank-Anbietern im angloamerikanischen Rechtsraum bereits durchgesetzt hat (etwa bei JSTOR), nicht unerwähnt bleiben:

„Man könnte auch ein Modell einführen, bei dem man zum Beispiel das Recht erwirbt, 100 Artikel in der Datenbank zu lesen. Beziehungsweise, Mitarbeiter, die die Datenbank mehr nutzen, könnten 500 Artikel lesen, während jemand, der im Management tätig ist und die Datenbank eigentlich nie braucht, nur einen Zugriff auf 5 Artikel bekommt. Vergleichbar mit einer Zehner-Karte früher im Freibad, die man nutzen kann, bis sie aufgebraucht ist. Bei amerikanischen [Fach]-Zeitung ist das etwa so.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

E. Bewertung und Optimierung der Abrechnungs- und Vergütungsmodelle

Eine weitere wichtige Lizenzvertragsklausel regelt die Vergütung der Leistungen des Lizenzgebers. In die Bewertung dieser Klausel wird vor allem die Höhe der Lizenzgebühr einfließen. Aber auch andere Faktoren, wie die Abrechnungsintervalle oder die Transparenz bei der Zusammensetzung der Gebühr, sind mitentscheidend. Die Zufriedenheit der Studienteilnehmer mit den aktuellen Abrechnungsmodalitäten soll im folgenden Abschnitt beleuchtet werden. Darauf basierend werden Handlungsempfehlungen zu deren Optimierung gegeben. Die Bewertung des Preis-Leistungsverhältnisses wird sodann im übernächsten Abschnitt IV.G auf S. 65ff. vertieft behandelt.

1. Starker Wunsch nach transparenter und nutzungsbasierter Abrechnung

Weiter oben in dieser Studie wurde bereits das Interesse vieler Studienteilnehmer an Möglichkeiten, die von ihnen bezogenen Inhalte individuell konfigurieren zu können, angesprochen (Abschnitt IV.C.2 auf S. 47ff.). Diese Neigung zu flexiblen Anpassungen des Lizenzvertrags an die individuellen Bedürfnisse des Lizenznehmers erstreckt sich jedoch nicht nur auf den Inhaltsumfang der Lizenzen, sondern auch auf die Abrechnungsmodalitäten, wie nachfolgend ergründet wird.

Darüber hinaus äußerten einige Interviewpartner, dass es für sie nicht hinreichend transparent sei, wie sich die Lizenzgebühren zusammensetzen:

„Ich würde mir wünschen, dass die Datenbanken verstehen, dass ein bestimmter Preis auch belegbar sein muss. Das heißt, das Zustandekommen der Preise sollte transparent sein. Eine solche Transparenz fehlt jedoch bisher. [...] Je transparenter die Entwicklung eines Produkts ist, desto mehr wird es angenommen, desto mehr werden Rückfragen gestellt und desto mehr wird dadurch ein Kontakt zum Kunden entstehen.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Der Wunsch nach einer transparenteren Preisstruktur sowie die generelle Tendenz zu individuellen Vertragsgestaltungen³² mögen mitverantwortlich dafür sein, dass viele Interviewpartner ein ausdrückliches Interesse an einer individuellen, nutzungsbasierten Abrechnung bekundeten. In diesem Zusammenhang war die Kanzleigröße der Befragten unerheblich; die Idee stieß bei kleinen, mittelständigen und Großkanzleien auf Anklang, wie die folgenden Interviewausschnitte exemplarisch belegen:

³² Bereits im Rahmen des Nutzerumfangs, des Inhaltsumfangs sowie der Laufzeit der Lizenz tendierten viele Befragte zu einer individuellen Konfiguration, siehe Abschnitte IV.B.2 auf S. 38, IV.C.2 auf S. 47 sowie IV.D auf S. 54.

„Man müsste mal eine Bepreisung danach machen, auf welche Inhalte ein tatsächlicher Zugriff erfolgt ist.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Ein Lizenzmodell, das auf eine individuelle Abrechnung aufbaut, finde ich super.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit 10 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„Ich finde, dass eine Bepreisung nach der individuellen Nutzung von Inhalten unbedingt die Zukunft sein sollte, unbenommen natürlich, dass die Verlage, die hinter den Datenbanken stehen, auch nicht immer einen großen Verhandlungsspielraum haben.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Eine einzelfallabhängige Rechnung auf Basis der tatsächlich genutzten Titel wäre die ideale Lösung, zumal dann auch eine Freischaltung für alle Berufsträger [unabhängig von der konkreten Nutzerstaffel eines Moduls] möglich wäre.“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

Andere Gesprächspartner gaben zudem an, dass sie im Rahmen ihrer täglichen Praxis nicht immer auf die Fachdatenbanken zurückgreifen müssten. Wie die folgenden Zitate zeigen, gäbe es einerseits Intervalle, in denen sie die Datenbank nur in sehr geringem Umfang nutzen, aber andererseits auch Intervalle, in denen sie intensiver auf die Inhalte zugreifen. Eine individuelle Abrechnung basierend auf den tatsächlich genutzten Inhalten käme ihnen daher mehr entgegen als ein Abonnement mit laufender Zahlung eines fixen Betrags:

„Ein aufwandsorientiertes Modell, bei dem nur das abgerechnet wird, was auch tatsächlich genutzt wird, wäre sehr positiv. Ich kann mir zum Beispiel auch Wochen vorstellen, wo ich die Datenbank gar nicht nutze. An anderen Tagen hingegen nutze ich die Datenbank intensiver. Dementsprechend ist die Abrechnung nach einem Aufwand oder einer Nutzung eine gute Idee.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Ich bin auch relativ viel in der Beratung tätig. Da brauche ich [die von mir lizenzierte Datenbank] überhaupt nicht. Diese habe ich im Mai [Anmerkung: das Interview fand im August 2022 statt] das letzte Mal geöffnet. Das heißt, ich zahle seit einem Vierteljahr für nichts. [...] Flexibilität bei der Nutzung und Abrechnung ist für mich daher essenziell.“ – **Rechtsanwalt/Rechtsanwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

2. Marktpotenzial einer pay-as-you-go-Lizenz

Die obengenannten Wünsche der Befragten können durch eine Art pay-as-you-go-Lizenz umgesetzt werden. Eine feste Lizenzgebühr ist bei diesem Modell nicht vorgesehen. Vielmehr bestimmt sich die zu entrichtende Gebühr nach der tatsächlichen Nutzung. Greift der Lizenznehmer auf keine Inhalte zu, zahlt er folglich auch nichts. Nutzt der Lizenznehmer die Datenbankinhalte hingegen in hohem Umfang, zahlt er entsprechend seinem Nutzungsumfang auch mehr. Im Rahmen der pay-as-you-go-Lizenz ist eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten denkbar. Zum einen kann dem Lizenznehmer ein Zugriff auf alle Inhalte des Verlags gewährt werden, unabhängig von bestimmten Inhaltspaketen oder -modulen. Dies würde etwa dem Wunsch vieler Befragten nach einer individuellen Konfigurationsmöglichkeit der bezogenen Inhalte näherkommen. Zum anderen ist eine pay-as-you-go-Lizenz aber auch innerhalb bestimmter Pakete oder Module denkbar. So könnte der Lizenznehmer weiterhin ein durch den Datenbank-Anbieter vorab kuratiertes Inhaltspaket auswählen. Er würde innerhalb dann jedoch nur für die Inhalte zahlen, die er in diesem Paket auch tatsächlich genutzt hat.

Daneben sind auch bei den Abrechnungsintervallen verschiedene Modalitäten denkbar. Es bieten sich hier vor allem Zahlungsabstände an, die eine Abrechnung nach einer bestimmten Anzahl an Monaten, Quartalen oder Jahren vorsehen.³³

Auch ist eine preisliche Staffelung verschiedener Nutzungsgrade möglich. So könnte preislich zwischen dem Lesen, Bearbeiten, Runterladen oder Drucken des abgerufenen Dokuments unterschieden werden. Alternativ kann auch ein Einheitspreis pro abgerufenem Dokument festgelegt werden, der dann all diese Handlungen abdeckt.

Strittig ist jedoch, wie die Vergütung bei der pay-as-you-go-Lizenz genau berechnet werden soll, d.h. welche Gebührenhöhe für die verschiedenen Nutzungshandlungen angesetzt wird. Dass die nutzungs-basierte Bepreisung am Ende womöglich teurer ist als ein modulbasierter Abonnement-Lizenzvertrag, war in diesem Zusammenhang eine häufige Sorge der Befragten:

³³ Ein Abrechnungsintervall von 12 Monaten würde der von einer Vielzahl der Befragten begehrten Lizenzlaufzeit entsprechen (Abbildung 46 auf S. 55). Zu bedenken ist jedoch, dass lange Abrechnungsintervalle es dem Lizenznehmer tendenziell erschweren, die Zusammensetzung der Vergütung nachzuvollziehen. Kürzere Zahlungsabstände entsprächen daher ggf. dem Wunsch nach Transparenz mehr.

„Eine Abrechnung, die individuell auf die tatsächlich genutzten Inhalte eingeht und somit nicht modulbasiert ist, wäre für kleinere Kanzleien auf jeden Fall ein Vorteil. Aber auch da kommt es natürlich auf den Nutzerpreis an.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Ein Lizenzmodell, das auf einer individuellen, nutzungsabhängigen Abrechnung basiert, würde ich nicht begrüßen, da die aktuellen Preise des Einzeldokumentenerwerbs für mich zu hoch sind und ich befürchte, dass die Lizenzgebühr bei dem vorgeschlagenen Modell noch höher wäre.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

In [der größeren Kanzlei, für die ich arbeite], wäre dieses Modell gefährlich, aus dem einfachen Grund, dass [die dort beschäftigten Berufsträger] die Möglichkeit, alle Inhalte abrufen zu können, intensiv wahrnehmen würden, sodass sich der Rechnungsbetrag [am Ende] erhöht. Für die kleine Kanzlei, für die ich arbeite, fände ich [das Modell] aber großartig, aus dem einfachen Grund, weil man damit eine Bandbreite an verschiedenen Inhalten abdecken könnte, ohne eine Vielzahl an Modulen erwerben zu müssen. In der größeren Kanzlei passiert sowas nicht. Dafür sind wir [dort] zu spezialisiert auf bestimmte Rechtsgebiete. [...] Aber für Kleinstkanzleien, die teilweise nicht einmal Mitarbeiter haben, sondern alles allein machen, fände ich das ein super System. Das ist zukunftsweisend, damit Juristen auch in kleinen Kanzleien trotz der Kosten [für die Module] bestehen können.“ – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Eine an den Preisen des Einzeldokumentenerwerbs orientierte Vergütung könnte folglich den Abschluss einer pay-as-you-go-Lizenz gegenüber den aktuellen Lizenzmodellen für den Lizenznehmer kostenineffizient und damit unattraktiv machen. Die konkrete preisliche Gestaltung entscheidet daher wesentlich über den Erfolg dieses Lizenzmodells. Grundsätzlich erscheint eine pay-as-you-go-Lizenz im Hinblick auf die oben dargestellten Kundenmeinungen aber wirtschaftlich vielversprechend zu sein.

3. Marktpotenzial einer kostenstellenspezifischen Abrechnung

Zusätzlich zur pay-as-you-go-Lizenz ist auch eine kostenstellenspezifische Abrechnung denkbar. Bei der Nutzung der Datenbank könnte beispielweise eine Kostenstelle oder ein Aktenzeichen angegeben

werden, die den Abruf bestimmter Dokumente einem Mandanten, Fall, Partner oder einer bestimmten Abteilung zuordnet.³⁴ Die Verknüpfung der Datenbank-Nutzung mit einem bestimmten Mandanten oder Angehörigen der Kanzlei bzw. Unternehmen würde in einem nachgelagerten Schritt sodann eine präzisere Abrechnung der genutzten Inhalte auf Kundenseite ermöglichen. Die für die Recherche zu einem konkreten Fall genutzten Inhalte könnten von dem Lizenznehmer etwa direkt seinem Mandanten in Rechnung gestellt oder kanzleiintern einer Kostenstelle zugeordnet werden. Dies ist bei US-amerikanischen juristischen Fachdatenbanken bereits verbreitet.

Die Möglichkeit einer kostenstellenspezifischen Abrechnung innerhalb der Datenbank wurde von insgesamt 14,29 % der Befragten (kumuliert 14,86 % der Entscheider-Nutzer & Entscheider sowie 11,76 % der Nutzer) als Mehrwert empfunden. Das Konzept stieß dabei vor allem bei Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer niedrigen Zahl sowie bei Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer hohen Zahl an Berufsträgern auf Anklang: So gaben 17,95 % der Befragten, die in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern beschäftigt sind, sowie 17,24 % der Befragten, die in Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern beschäftigt sind, an, eine kostenstellenspezifische Abrechnung als Mehrwert zu empfinden. Demgegenüber teilten nur 4,35 % der Befragten in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 4-30 Berufsträgern diese Auffassung.

Die Option der Verknüpfung des Abrufs bestimmter Dokumente mit einem Aktenzeichen o.ä. würde daher im Markt voraussichtlich moderaten Anklang finden. Dabei ist jedoch zu beachten, dass eine kostenstellenspezifische Abrechnung kein großes wirtschaftliches Gewinnpotenzial birgt, angesichts der Tatsache, dass insgesamt nur 5,49 % der Befragten bereit wären, eine höhere Lizenzgebühr dafür zu zahlen.

4. Fazit

Innerhalb der Befragtengruppe besteht ein starker Wunsch nach einer transparenten und nutzungsbasierten Abrechnung. Konkret äußerten viele Umfrageteilnehmer den Wunsch, nur für diejenigen Inhalte zu zahlen, die sie auch tatsächlich nutzen. Diesem Bedürfnis käme vor allem eine pay-as-you-go-Lizenz nach. Demzufolge würde die Lizenzgebühr auf der individuellen Nutzung des Lizenznehmers basieren, sodass dieser den Rechnungsendbetrag selbst beeinflussen könnte. Auch die Verknüpfung des Dokumenten-Abrufs mit einer kanzlei- bzw. unternehmensinternen Kostenstelle stieß auf Anklang.

³⁴ Einige juristische Fachdatenbanken ermöglichen bereits das Anlegen von persönlichen Akten auf ihrer Plattform. Dort können Nutzer einzelne Titel speichern und ablegen. Die Verknüpfung von Inhalten mit einem kanzlei- bzw. unternehmensinternen Aktenzeichen oder einer Kostenstelle scheint daher grundsätzlich möglich zu sein.

F. Einstellungen zu der Aggregation von Lizenzen

Die weit überwiegende Mehrheit der Teilnehmer der Online-Umfrage hält es für wünschenswert, die Lizenzen verschiedener Anbieter miteinander zu kombinieren (Abbildung 47).

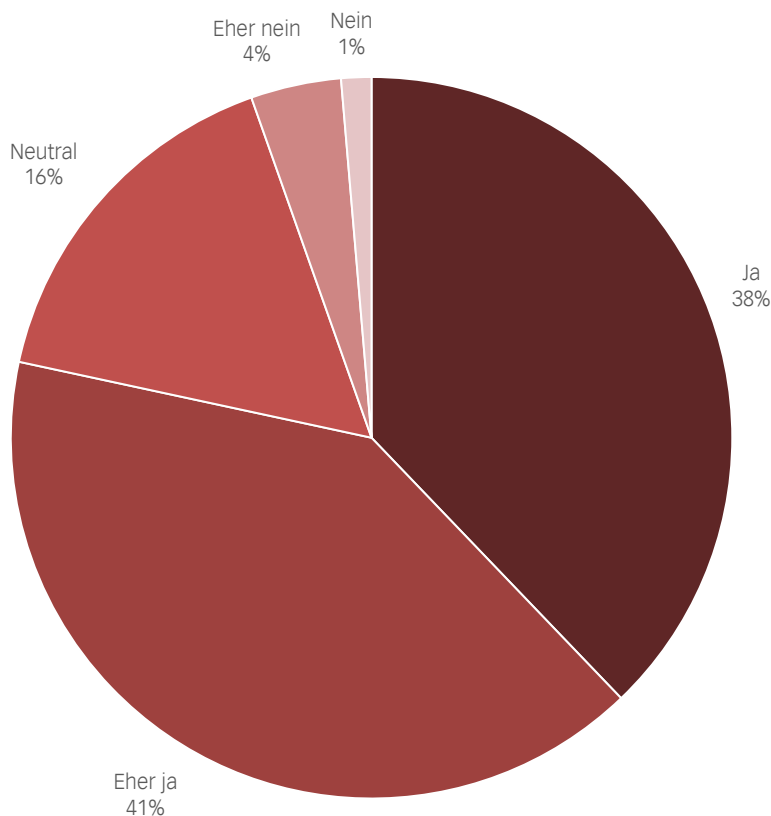


Abbildung 47 – Bewertung der Aggregation von Lizenzen verschiedener Anbieter (Frage: Halten Sie es für wünschenswert, Lizenzen von verschiedenen Anbietern miteinander zu kombinieren? Insg. 74 ausgewertete Ergebnisse, davon 2 Entscheider & 72 Entscheider-Nutzer)

Für diese Tendenz wurden in den Telefoninterviews mehrere Gründe genannt. Zunächst wiesen einige Gesprächspartner darauf hin, dass sie das Niveau der Inhalte der verschiedenen Datenbanken unterschiedlich beurteilen: Während sich manche Datenbanken ihrer Meinung nach eher für ein kurzes Einlesen eignen, würden andere Datenbanken eher für eine tiefgreifende Recherche genutzt. Dementsprechend würden sich nur manche Datenbanken auch für Mitarbeiter eignen, die nicht primär juristisch tätig sind, was aus Sicht der Gesprächspartner einen Anreiz darstellt, mehrere Datenbanken zu beziehen. Damit zusammenhängend betonten manche Interviewpartner ferner, dass es keine Datenbank gäbe, die die von ihnen bzw. ihrer Kanzlei benötigten Inhalte umfassend abdecke. Sie würden daher auch zukünftig mehrere verschiedene Lizenzen unterschiedlicher Anbieter miteinander kombinieren wollen, um sicherzustellen, dass sie eine Bandbreite unterschiedlicher Inhalte abrufen können:

„Ich nutze persönlich mehrere Datenbanken, weil ich neben meiner Tätigkeit als Rechtsanwalt auch wissenschaftlich arbeite. Dafür brauche ich dann eine Bandbreite an Inhalten.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Wiederum andere Interviewpartner äußerten Bedenken, dass die Qualität der Leistungen des Datenbank-Anbieters abnehmen könnte, sollten Inhalte vermehrt in einer juristischen Fachdatenbank aggregiert werden:

Meine Meinung ist: Konkurrenz belebt das Geschäft. [...] Ich hoffe auch, dass es weiterhin viele Anbieter geben wird, denn sonst geben sich die Verlage keine Mühe mehr. Aber wir brauchen das. Wir müssen an uns arbeiten.“ – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Dennoch teilten nicht alle Befragten diese Auffassung. Obwohl in der Online-Umfrage lediglich 5 % der Befragten einer Aggregation von Lizenzen verschiedener Anbieter eher ablehnend gegenüberstand, unterstrichen mehrere Gesprächspartner in den Interviews später die Vorteile einer Bündelung von Inhalten auf einer zentralisierten Plattform:

„Kein einziger Anwalt hat ein Interesse daran, mehr als eine Datenbank zu lizenzieren, wenn er das Inhaltsangebot insgesamt in einer Datenbank nutzen kann. Das Aufsplitten von Inhalten [über verschiedene Datenbanken] hat per se keinen Mehrwert, das hat nur die Zusammenführung. Es müsste daher überlegt werden, wie die Datenbankanbieter zu einem kooperativen Modell kommen.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit 10 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„In der Vergangenheit habe ich die Inhalte von [Datenbank 1] über meine Mitgliedschaft in einem Verband bezogen. Dort haben wir die Lizenz allerdings zur Jahresmitte [2022] gekündigt. Ich würde diese Lizenz nicht verlängern, da meine Lizenz für [Datenbank 2] die von [Datenbank 1] bereitgestellten Inhalte umfasst und sogar inhaltlich noch darüber

Die Frage, ob eine Kombination mehrerer (verschiedener) Lizenzen von *demselden* Anbieter für dessen Produkte wünschenswert sei, wurde ebenfalls von der Mehrheit der Befragten bejaht (Abbildung 48). Hingegen stand mit 32 % auch ein wesentlicher Anteil der Umfrageteilnehmer dieser Frage neutral gegenüber.

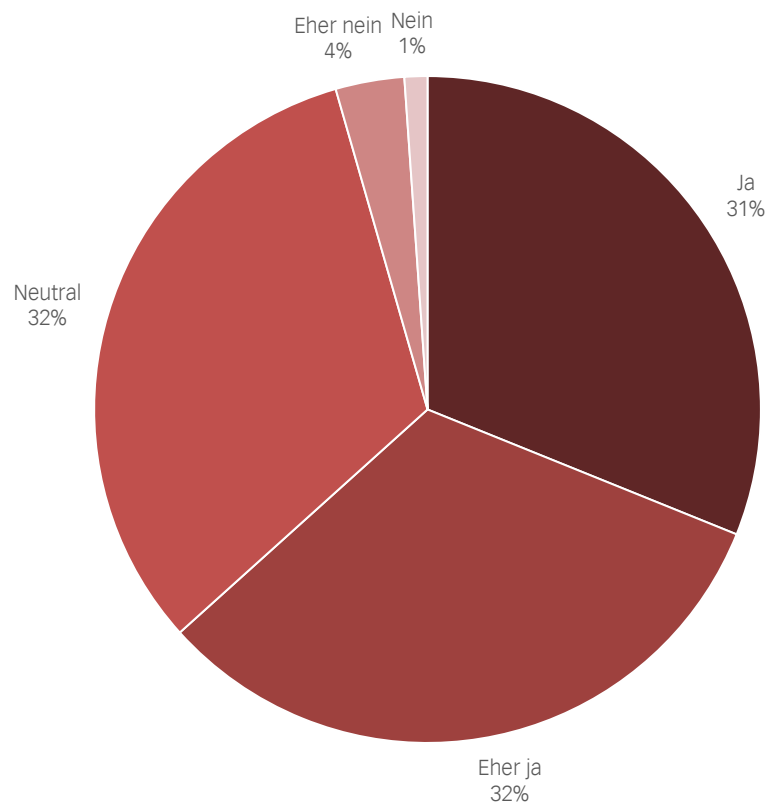


Abbildung 48 – Bewertung der Aggregation verschiedener Lizenzen von demselben Anbieter (Frage: Halten Sie es für wünschenswert, von demselben Anbieter mehrere (verschiedene) Lizenzen miteinander zu kombinieren? Insg. 74 ausgewertete Ergebnisse, davon 2 Entscheider & 72 Entscheider-Nutzer)

G. Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses

Die Regelung der Vergütung des Lizenzgebers ist zentraler Bestandteil eines jeden Lizenzvertrags. Auch im Rahmen der Umfrage und den Telefoninterviews wurde die Höhe der Lizenzgebühr kontrovers von den Lizenznehmern auf Kanzleien- bzw. Unternehmensseite diskutiert. Allerdings erreicht die Bewertung der Höhe der Lizenzgebühr nur im Kontext der dafür empfangenen Leistungen eine Aussagekraft. Der folgende Abschnitt der Studie widmet sich daher der Beurteilung des Preis-Leistungs-Verhältnisses.

1. Der Begriff des Preis-Leistungs-Verhältnisses im vorliegenden Kontext

Im Rahmen dessen soll zunächst der Begriff des Preis-Leistungs-Verhältnisses, der hier aus Sicht der Kanzleien und Unternehmen als Lizenznehmer beurteilt wird, näher konturiert werden. Das Preis-Leistungs-Verhältnis setzt die Höhe der vom Lizenznehmer zu entrichtenden Vergütung in Relation zu den vom Lizenzgeber erbrachten Leistungen. Zu letzteren zählt primär die Bereitstellung der von der Lizenz umfassten Inhalte. Hinzu kommen daneben auch weitere (sekundäre) Leistungen, wie beispielsweise das Vorhandensein eines Kundendienstes, ein Single-Sign-On oder die Möglichkeit des digitalen Bearbeitens und Speicherns von Dokumenten im Profil des Nutzers. Im Rahmen der Beurteilung der Leistungen des Datenbank-Anbieters können zudem Aspekte wie die Aktualität und Qualität der Inhalte, eine einfache Administration oder ein ansprechendes und nutzerfreundliches „Look and Feel“ der Datenbank mit einfließen.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis bezeichnet im Rahmen dieser Studie daher das Verhältnis zwischen allen von den Lizenzgebern erbrachten Leistungen und der vom Lizenznehmer zu entrichtenden Lizenzgebühr. Die Studie verfolgt dabei die Hypothese, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis durch mehrere Faktoren beeinflusst werden kann. Dazu zählen vor allem die Höhe der Lizenzgebühr sowie die Qualität und der Umfang der vom Datenbank-Anbieter erbrachten Leistungen (siehe zu einer kurzen Erörterung effizienter Methoden zur Optimierung des Preis-Leistungs-Verhältnisses auch das Fazit auf S. 71ff.).

2. Auswertung der Ergebnisse

Die Bewertungen des Preis-Leistungs-Verhältnisses der Lizenzen für juristische Fachdatenbanken fielen sehr gemischt aus (Abbildung 49). Die Varianz der Bewertungen war datenbankübergreifend insgesamt recht hoch, aber auch bei der Bewertung der einzelnen Datenbanken gingen die Meinungen der Befragten sehr weit auseinander. Den quantitativ erhobenen Daten kann daher keine allgemeingültige Aussage über die Zufriedenheit der Befragten mit den Lizenzgebühren abgeleitet werden, vielmehr lohnt sich eine getrennte Betrachtung der Bewertungen der einzelnen Datenbanken (Abbildung 49).

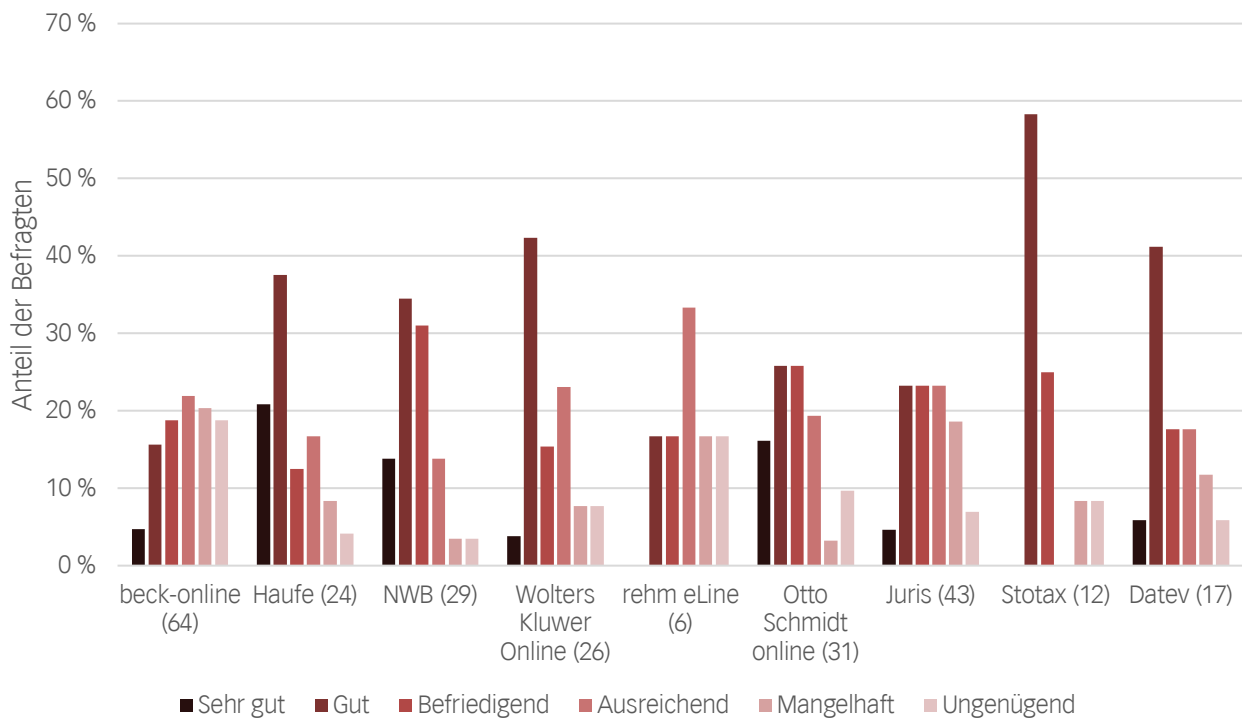


Abbildung 49 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses, sofern die Befragten die Datenbanken lizenzieren (Frage: Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis? Insg. 79 ausgewertete Ergebnisse, davon 4 Entscheider & 75 Entscheider-Nutzer)

Auch die Aufschlüsselung der Beurteilungen des Preis-Leistungs-Verhältnisses nach der Anzahl der in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen tätigen Berufsträgern ergab keinen eindeutigen Trend (Abbildung 50 - Abbildung 52).³⁵ Die Vermutung, dass die Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses mit der Anzahl der Berufsträger in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen korreliert, konnte daher widerlegt werden. Zwar impliziert eine höhere Anzahl an Berufsträgern ein höheres EBITDA³⁶ und damit ein höheres Budget, das der Kanzlei bzw. dem Unternehmen für Datenbanklizenzen zur Verfügung steht. Der proportionale Anteil, den die Lizenzgebühren im Budget ausmachen, könnte daher bei Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer hohen Zahl an Berufsträgern geringer sein als bei Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer niedrigen Zahl an Berufsträgern. Allerdings trifft dieser Umstand – sollte er überhaupt zutreffen – isoliert noch keine Aussage darüber, ob die Befragten das *Verhältnis* zwischen Preis und Leistung als angemessen erachten. Zudem geht mit einer steigenden Anzahl an Berufsträgern erfahrungsgemäß auch ein erhöhter Bedarf an Datenbankzugängen einher, sodass die Lizenzgebühren mit zunehmender Kanzleigröße ebenfalls entsprechend steigen werden. Selbst wenn größere Kanzleien bzw. Unternehmen möglicherweise über ein höheres Budget für Lizenzen verfügen sollten, wäre im Endeffekt folglich unklar, ob der proportionale Anteil der Lizenzgebühren für juristische Fachdatenbanken im Kanzleibudget im Endeffekt nicht doch dem proportionalen Anteil von kleineren Kanzleien entspricht.

³⁵ Lediglich bei der Datenbank beck-online können gegenläufige Bewertungskurven in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis bei Kanzleien bzw. Unternehmen mit einer geringen, mittleren oder hohen Zahl an Berufsträgern beobachtet werden.

³⁶ EBITDA ist die englische Abkürzung für „earnings before interest, taxes, depreciation and amortization“ und bezeichnet den Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

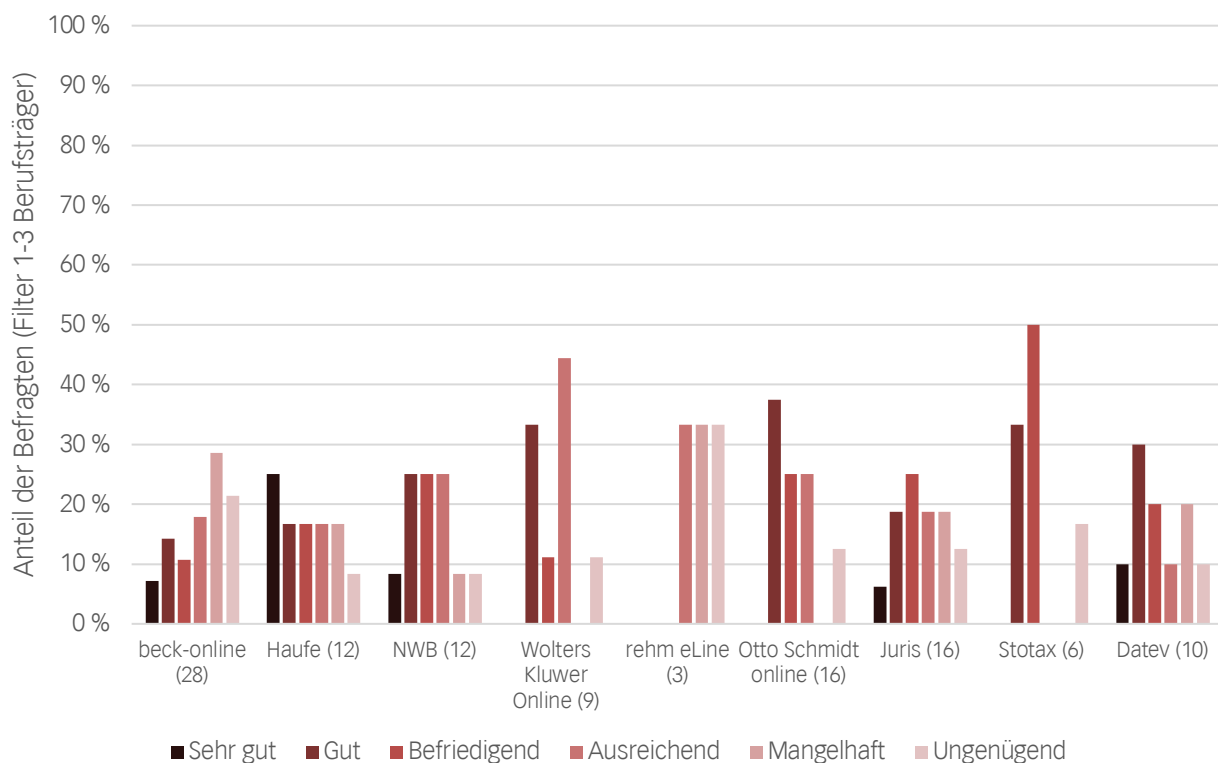


Abbildung 50 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe 1-3 Berufsträger, sofern die Befragten die Datenbank lizenzieren (Frage: Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken? Insg. 42 ausgewertete Ergebnisse, davon 3 Entscheider & 39 Entscheider-Nutzer)

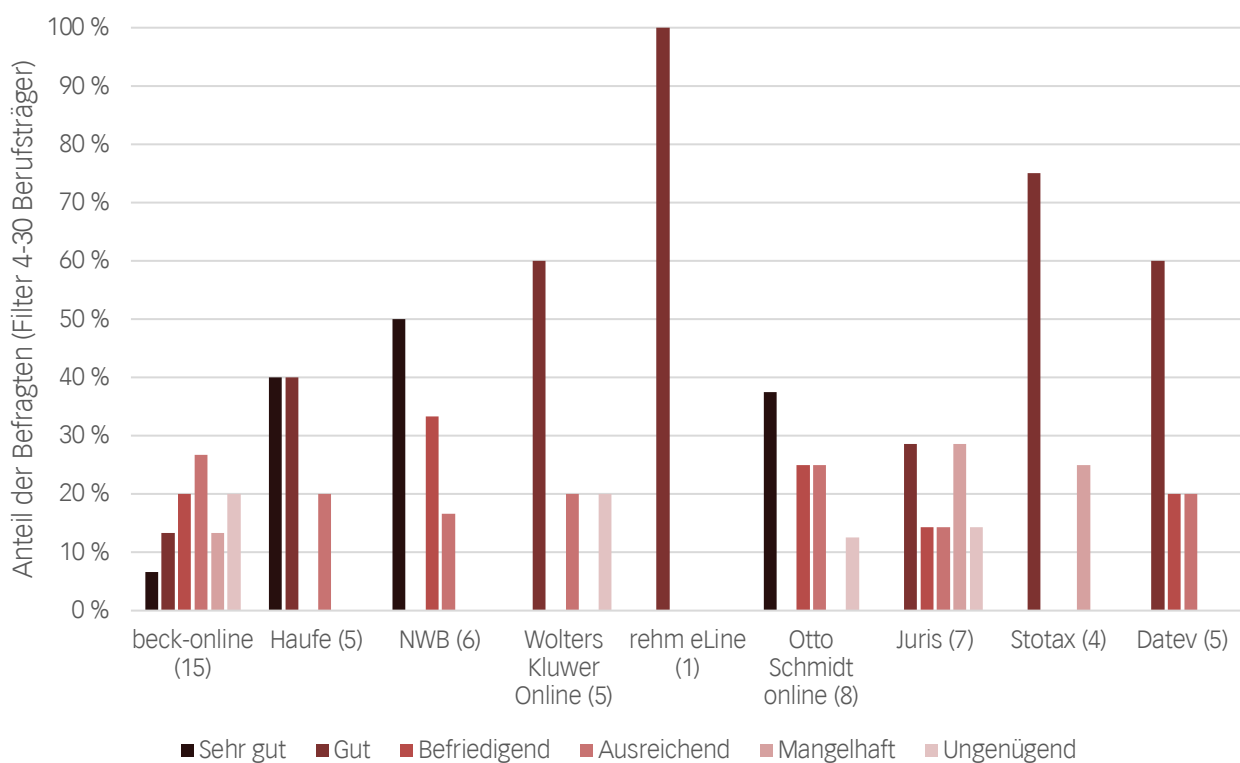


Abbildung 51 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe 4-30 Berufsträger, sofern die Befragten die Datenbank lizenzieren (Frage: Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken? Insg. 16 ausgewertete Ergebnisse, davon alle in der Entscheider-Nutzer-Gruppe)

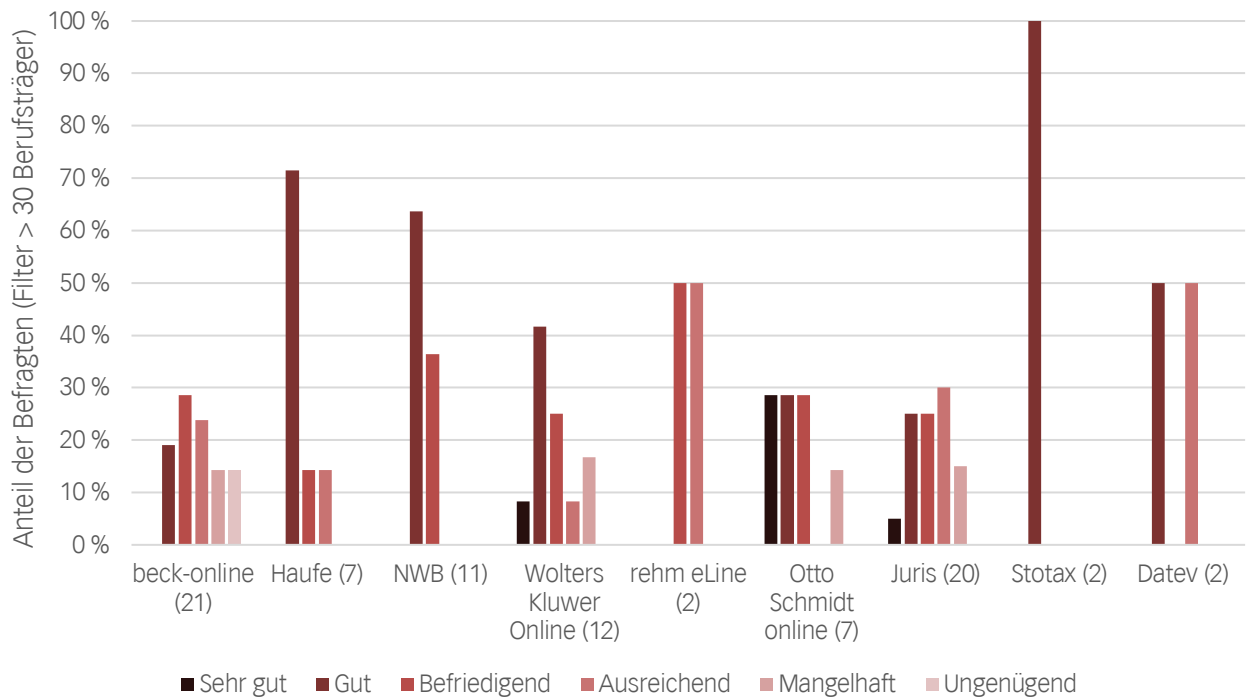


Abbildung 52 – Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses in der Gruppe > 30 Berufsträger, sofern die Befragten die Datenbank lizenzieren (Frage: Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken? Insg. 21 ausgewertete Ergebnisse, davon 1 Entscheider & 20 Entscheider-Nutzer)

Bei der Auswertung der quantitativ erhobenen Daten zeichnet sich folglich ein gemischtes Stimmungsbild ab, was die Angemessenheit der Lizenzgebühren für juristische Fachdatenbanken angeht (Abbildung 49 - Abbildung 52). In diesem Zusammenhang waren die Telefoninterviews etwas aufschlussreicher. So konnte vor allem den Gesprächen mit Berufsträgern in kleineren Kanzleien entnommen werden, dass die Höhe der Lizenzgebühren einen wesentlichen Faktor bei der Entscheidung, eine Lizenz zu erwerben oder zu verlängern, darstellt:

„Der Preis spielt für mich eine große Rolle, wenn ich überlege, ob ich eine Lizenz verlängere oder nicht.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Kanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Der Erwerb einer Lizenz für [eine bestimmte Datenbank] hat mich schon oft gereizt, da diese inhaltlich sehr gut ist. Ich habe mir einmal ein Angebot geben lassen, aber die Lizenzgebühren waren für mich als Wald-und-Wiesen-Kanzlei einfach zu teuer. Wenn ein anderes Abrechnungsmodell geschaffen werden würde, würde ich mir den Erwerb einer Lizenz aber wieder überlegen.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Die Bepreisung ist für eine kleine Kanzlei wie wir sie sind – ein Berufsträger und drei Mitarbeiter – eine hohe Einstiegshürde. [...] Infolge der hohen Bepreisung von Datenbanken stehen [bestimmte Datenbanken] bei uns immer wieder auf dem Prüfstand. [...] Ich frage mich dann, wie bei den Datenbanken die Verhältnismäßigkeit zwischen Preis und Leistung ist, wie die einzelnen Pakete zusammengestellt sind und so weiter.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Ich habe ganz, ganz viele Kollegen, die sagen, dass sie die Datenbanken nicht nutzen können, weil sie es sich nicht leisten können. Das halte ich für ein Problem. Wir bekommen auch teilweise Schriftsätze, wo die Quellen sehr veraltet sind. [...] Angesichts der Lizenzgebühren bin ich selbst immer am überlegen, ob ich eine Lizenz verlängere. [...] Ich verlängere zwar immer wieder, weil ich den Mandanten auch den perfekten Service bieten will, aber immer wenn die Rechnung kommt, denke ich, dass ich kündige.“ – **Rechtsanwalt/Rechtsanwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

Bei der Beurteilung des Preis-Leistungs-Verhältnisses (und damit implizit bei der Entscheidung über den Erwerb bzw. die Verlängerung einer Lizenz), ist die Höhe der Lizenzgebühr folglich häufig der ausschlaggebende Faktor. Hierauf wurde vor allem von in kleineren Kanzleien tätigen Berufsträgern regelmäßig hingewiesen. Gleichzeitig betonten jedoch auch mehrere Gesprächspartner, ihre Lizenzen trotz der aus ihrer Sicht hohen Gebühren immer wieder zu verlängern, da sie für ihre Arbeitspraxis auf die Datenbankinhalte angewiesen seien. Dies deutet auf eine *gewisse* Preisunelastizität der Nachfrage nach Lizenzen für juristische Fachdatenbanken hin: Eine Veränderung der Lizenzgebühren würde folglich eine unterproportionale Veränderung der Nachfrage bewirken. Auf den vorliegenden Sachverhalt übertragen bedeutet dies, dass eine Steigerung der Lizenzgebühren eine unterproportionale Veränderung der Anzahl der Lizenzvertragsabschlüsse bzw. -verlängerungen bewirkt; die Anzahl der erworbenen Lizenzen aufgrund der starken Angewiesenheit auf die Datenbankinhalte auch bei steigenden Gebühren folglich mehr oder minder stabil bleibt. Diese Beobachtung impliziert auch das folgende Zitat aus einem Telefoninterview:

[Auf die Frage, ob die Lizenzgebühren ein Grund gegen den Erwerb oder die Verlängerung einer Lizenz darstellen] „Diese Frage hatte ich erst kürzlich mit einem Partner zu klären. Er sagte. „Oh, das sind aber ganz schön hohe Kosten, können wir nicht alles wieder in Print anschaffen?“ [...] Aber wir gewinnen natürlich eine zeitliche Komponente durch die

Datenbanken, weshalb er dem Erwerb einer Lizenz für eine gewisse Datenbank auch zugestimmt hat.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Die Tendenz zur Preisunelastizität bei Lizenzen für juristische Fachdatenbanken gilt jedoch nicht ohne Einschränkungen: Ist etwa der Grundbedarf an Fachmedien bereits durch eine Datenbank abgedeckt, stellt die Gebührenhöhe bei der Entscheidung über den Hinzuerwerb einer weiteren Lizenz weiterhin eine Hürde dar, wie die folgenden Aussagen exemplarisch belegen:

„Ich habe Lizenzen für zwei Datenbanken. Ich würde jedoch auch teilweise gerne für bestimmte Inhalte auf andere Datenbanken zugreifen. Aber die Lizenzen dafür sind sehr teuer. Auch der Einzeldokumentenerwerb kostet sehr viel Geld, und dabei weiß ich nicht mal, was in dem Dokument drinsteht und ob ich das brauche. Deswegen scheue ich manchmal, ein Einzeldokument zu erwerben. Aufgrund dessen helfe ich mir dann anders weiter.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Ich würde weitere Module zwar gerne nutzen, aber diese wären in der Summe zu teuer. [...] Hinzu kommt, dass in einer von Schweitzer Fachinformation vorgenommenen Aufstellung festgestellt wurde, dass sich die Lizenzierung weiterer Module nicht lohnt, da wir daneben noch zu viel in Papier hinzuerwerben müssten.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Gefühlt sind juristische Bücher zurzeit fast schon günstiger als die Datenbanken, dabei fällt bei letzterem der ganze Produktionsaufwand weg. [...] Wenn die Datenbank kosteneffektiver ist als der Print-Bezug, wäre das ein weiterer Anreiz, um noch eine Lizenz zu erwerben.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Ich verstehe nicht, warum Lizenzen teilweise so hochpreisig angesetzt werden, dass sich eine Kanzlei gegebenenfalls gegen ein Abo entscheidet, weil es jedes Budget sprengen würde und die Kosten dafür üblicherweise auch nicht dem Mandanten in Rechnung gestellt werden.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Trotz der vielfach verübten Kritik an der Höhe der Lizenzgebühren, gab es auch einige Stimmen, die das Preis-Leistungs-Verhältnis differenziert bewerteten:

„Die Lizenzgebühr stört mich gar nicht so sehr. Günstig finde ich keine Datenbank. Aber ich kann mir den Preis ja auch selbst aussuchen, indem ich schaue, welche Module es mir preislich wert sind.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Kanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Wenn eine Datenbank eine große Vielfalt an wichtigen Inhalten bereithält, ist sie auf jeden Fall ihren Preis wert. [Eine andere Datenbank] habe ich jedoch nur selten nutzen können und damit war der Preis für mich etwas hoch. Wie ich das Preis-Leistungs-Verhältnis empfinde, bezieht sich also auch immer auf den Umfang, in dem ich die Datenbank nutze.“ – **Wirtschaftsprüfer:in/Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 65-70 Jahre**

3. Fazit und Ausblick

Die Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses der einzelnen Datenbanken fiel sehr unterschiedlich aus. Es kann daher keine pauschale Aussage dazu getroffen werden, ob die Umfrageteilnehmer die Höhe der Lizenzgebühren im Verhältnis zu den Leistungen der Datenbank-Anbieter als angemessen erachten oder nicht.

Bei der Frage, wie das Preis-Leistungs-Verhältnis effizient und mit überschaubarem Kostenaufwand verbessert werden kann, kann zum einen auf die Evaluationen der Umfrageteilnehmer zu anderen Punkten der Lizenzverträge (etwa zu dem Inhaltsumfang, dem Nutzerumfang oder den Laufzeiten) verwiesen werden. Die in vorherigen Abschnitten dieser Studie vorgenommenen Analysen können hilfreich sein, um Unzufriedenheiten der Lizenznehmer aufzudecken und entsprechende „Schwachstellen“ im Lizenzvertrag zu beheben. Zum anderen könnte auch die Einführung weiterer Services der Datenbank-Anbieter das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessern, obgleich dies möglicherweise mit höherem Kostenaufwand auf Seiten des Lizenzgebers verbunden ist. Welche ergänzenden Leistungen in Betracht kommen und welches wirtschaftliche Potenzial diese bergen, soll im kommenden Abschnitt erörtert werden.

H. Wirtschaftliches Potenzial von weiteren Leistungen der Datenbank-Provider

Übergeordnetes Ziel dieser Studie war die Beurteilung von Optimierungspotenzialen bei Lizenzverträgen für juristische Fachdatenbanken. Im Rahmen dessen sollte die Studie auch das wirtschaftliche Potenzial bestimmter weiterer Leistungen evaluieren, die zukünftig von den Datenbank-Providern angeboten werden könnten. Die Erweiterung des Leistungskatalogs der Datenbank-Anbieter dient nämlich nicht zuletzt der Optimierung des Preis-Leistungs-Verhältnisses (siehe dazu Abschnitt IV.G auf S. 65ff.). Am Ende der Online-Umfrage wurden die Befragten daher gebeten, anzugeben, welche Services sie als Mehrwert empfinden würden (Abbildung 53). Zusätzlich wurde abgefragt, für welche dieser Leistungen die Befragten eine höhere Lizenzgebühr zahlen würden (Abbildung 55). Im Rahmen dieser Fragen konnten die Befragten von einem extensiven Katalog an inhalts- oder nutzungsbezogenen Vorschlägen wählen, aber auch eigene Anregungen über ein freies Textfeld geben. Die Befragten wurden jeweils gebeten, ihre Angaben zu priorisieren; sie konnten daher jeweils drei Antwortmöglichkeiten auswählen.

Abbildung 53 zeigt, welche Services die Befragten als Mehrwert empfinden. Dabei werden die Antworten insgesamt sowie aufgeschlüsselt nach Teilnehmergruppe abgebildet. Auffällig ist zunächst, dass es keine allzu großen Meinungsverschiedenheiten zwischen den Teilnehmergruppen gab. Dies mag vor allem daran liegen, dass nahezu alle Befragten die Datenbanken nutzen (mit Ausnahme von 2 Entscheidungen).

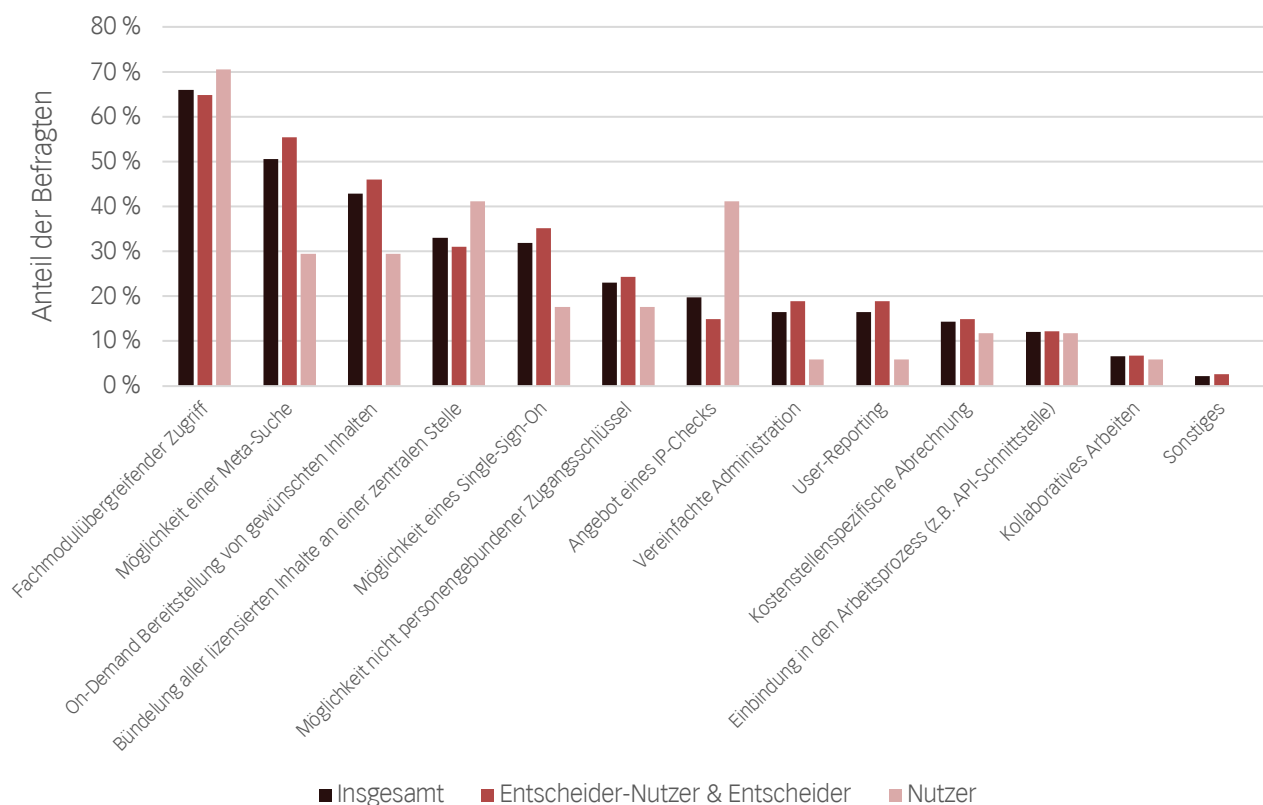


Abbildung 53 – Anteil der Befragten, die die genannten Services als Mehrwert empfinden, insgesamt sowie aufgeschlüsselt nach Teilnehmergruppen (Frage: Was stellt für Sie einen Mehrwert dar (mehrere Antworten möglich)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

Da die Interessen je nach Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße möglicherweise variieren, stellt Abbildung 54 die Antwortergebnisse aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger dar. Hier ergaben sich einige Unterschiede zwischen den definierten Gruppen:

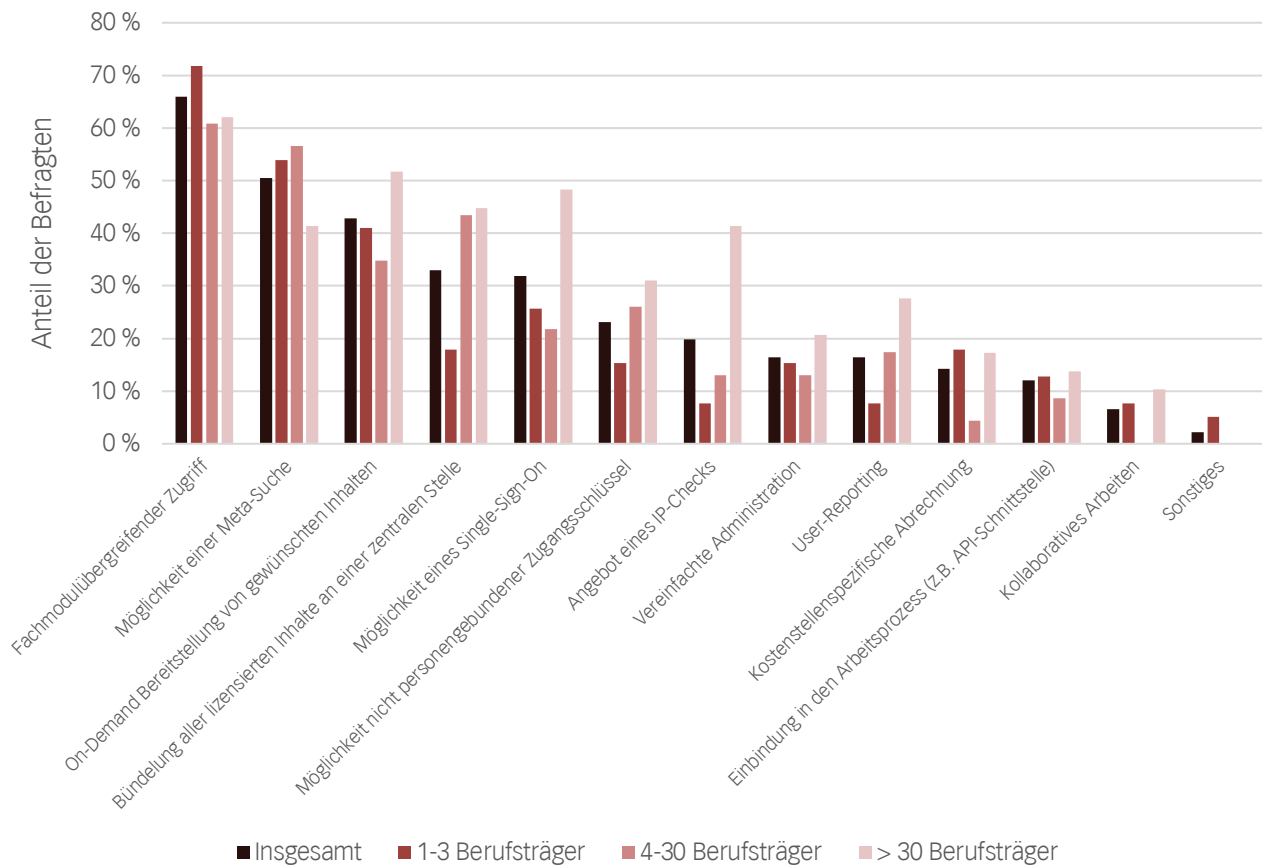


Abbildung 54 – Anteil der Befragten, die die genannten Services als Mehrwert empfinden, insgesamt sowie aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger (Frage: Was stellt für Sie einen Mehrwert dar (mehrere Antworten möglich)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon 39 in der Gruppe 1-3 Berufsträger, 23 in der Gruppe 4-30 Berufsträger und 29 in der Gruppe > 30 Berufsträger)

Die Antwortoptionen wurden in diesen Grafiken der Übersichtlichkeit halber gekürzt. Innerhalb der Umfrage wurden bestimmte Fachbegriffe jedoch durch einen Zusatz erläutert, um ein möglichst einheitliches Verständnis der Antwortmöglichkeiten unter den Teilnehmern zu erzielen. Die Meta-Suche wurde dabei definiert als die übergeordnete Suchoption über mehrere Datenbanken hinweg. Das kollaborative Arbeiten wurde durch das Beispiel der zeitgleichen Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer veranschaulicht. Das Verständnis der Einbindung in den Arbeitsprozess wurde ebenfalls durch das Beispiel einer API-Schnittstelle für die Anbindung kanzleieigener Software konkretisiert. Der IP-Check wurde definiert als die Zugriffsmöglichkeit einer unbestimmten Zahl an Nutzern über eine bestimmte IP-Adresse. Das User-Reporting wurde, etwas unscharf, als die Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden, umschrieben. Die kostenstellenspezifische Abrechnung bezog sich auf die Möglichkeit, die Kosten der Nutzung bestimmter Inhalte kanzlei- bzw. unternehmensintern zu Abrechnungs- bzw. Buchhaltungszwecken zuzuordnen.

Bei der Analyse, für welche der Services die Umfrageteilnehmer eine höhere Lizenzgebühr zahlen würden, fällt zunächst auf, dass bei vielen Befragten grundsätzlich keine weitere Zahlungsbereitschaft besteht (Abbildung 55). Zudem stach hervor, dass die Nutzergruppe grundsätzlich andere Prioritäten setzen würde als die Entscheider- und Entscheider-Nutzer-Gruppe.

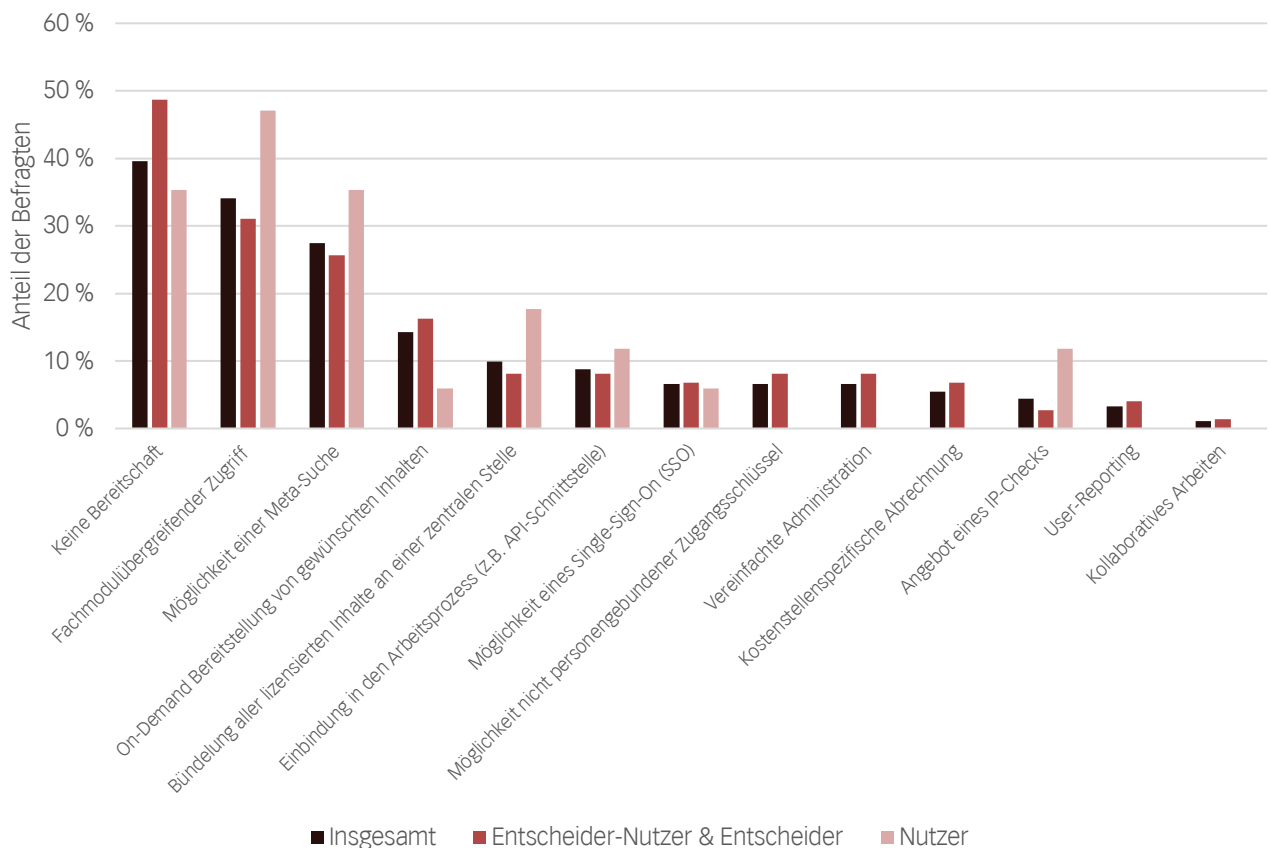


Abbildung 55 – Bereitschaft zur Zahlung einer höheren Lizenzgebühr für die genannten Services, insgesamt und aufgeschlüsselt nach Teilnehmer-Gruppen (Frage: Wofür würden Sie eine höhere Lizenzgebühr zahlen (mehrere Antworten möglich)? (Insg. 91 ausgewertete Antworten, davon 74 Entscheider-Nutzer & Entscheider sowie 17 Nutzer)

Interessant ist zudem die Aufschlüsselung der Zahlungsbereitschaft nach Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße (definiert durch die Anzahl der Berufsträger; Abbildung 56). Hier ergaben sich leichte Differenzen zwischen den einzelnen Gruppen. Auffällig war zum einen, dass größere Kanzleien und Unternehmen mit > 30 Berufsträgern insgesamt die niedrigste Zahlungsbereitschaft für ergänzende Leistungen des Datenbank-Anbieters haben. In dieser Gruppe gaben circa 41 % an, grundsätzlich nicht bereit zu sein, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen (verglichen mit circa 36 % der Gruppe 1-3 Berufsträger und knapp 22 % der Gruppe 4-30 Berufsträger). Auch war der Gruppe mit > 30 Berufsträgern eine On-Demand Bereitstellung gewünschter Inhalte deutlich wichtiger als den Vergleichsgruppen. Gruppenübergreifend bestand jedoch vor allem eine Zahlungsbereitschaft für den fachmodulübergreifenden Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot sowie für eine Meta-Suche. Diese Erkenntnis deckt sich mit den Beobachtungen in Abschnitten IV.C auf S. 44ff. und IV.H.1 auf S. 75ff.

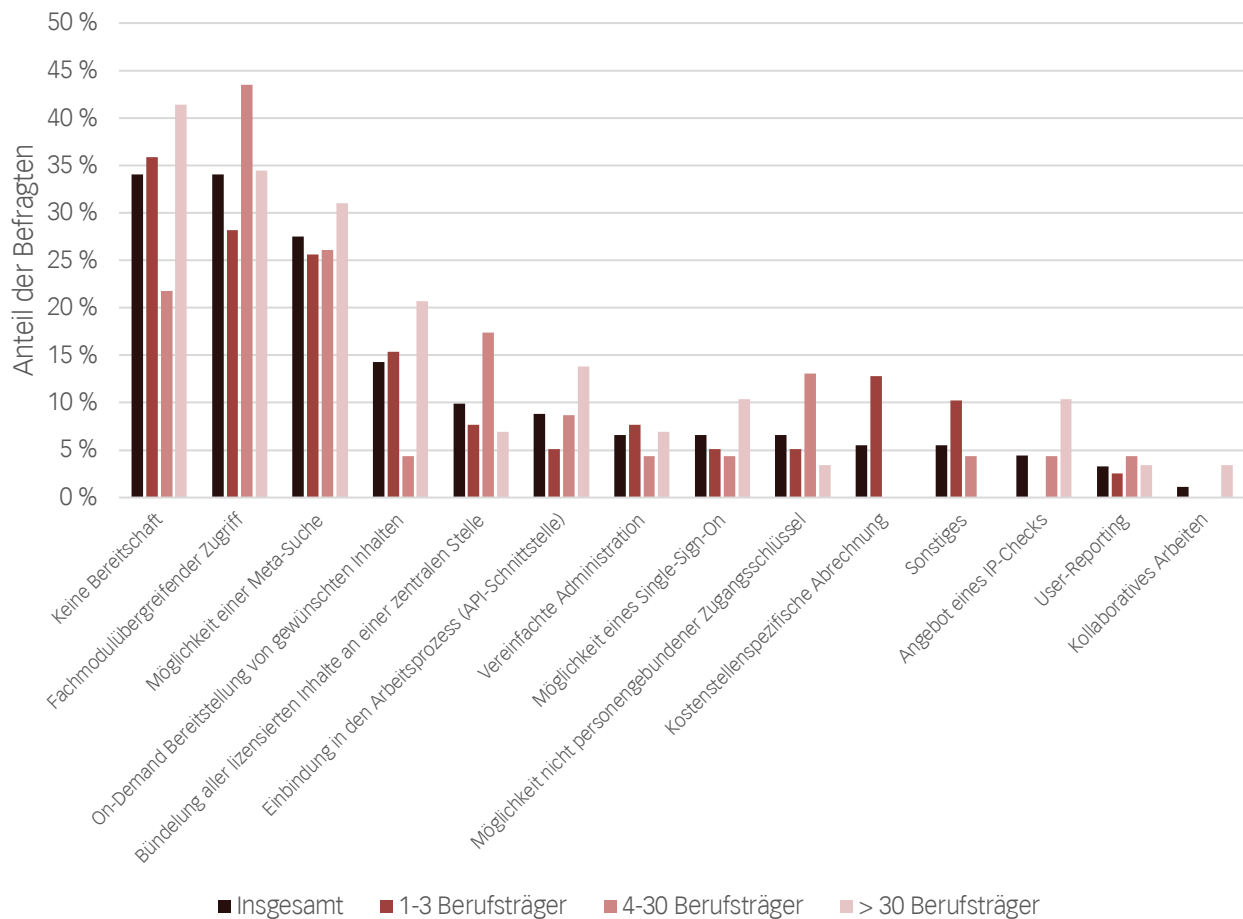


Abbildung 56 – Bereitschaft zur Zahlung einer höheren Lizenzgebühr für die genannten Services, insgesamt und aufgeschlüsselt nach Anzahl der Berufsträger (Frage: Wofür würden Sie eine höhere Lizenzgebühr zahlen (mehrere Antworten möglich)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon 39 in der Gruppe 1-3 Berufsträger, 23 in der Gruppe 4-30 Berufsträger und 29 in der Gruppe > 30 Berufsträger

Nach diesem grundsätzlichen Überblick soll im Folgenden nun näher auf das wirtschaftliche Potenzial bestimmter Zusatzleistungen des Datenbank-Anbieters eingegangen werden, die zukunftsgerichtet möglicherweise in den Markt eingeführt werden können. Konkret soll dabei das Potenzial einer Meta-Suche, einer technischen Anbindung der Datenbank (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech oder für die Einbindung in den Workflow der Kanzlei bzw. des Unternehmens), eines Single-Sign-Ons (SSO) sowie der Übernahme der Zugangsadministration durch den Provider erörtert werden. Da die Interviewpartner zudem viele weitere Verbesserungen anregten, sollen diese der Vollständigkeit halber am Ende dieses Abschnitts kurz dargestellt werden.

1. Meta-Suchoption

Die Einführung einer Meta-Suchoption, die eine datenbankübergreifende Suche nach bestimmten Suchbegriffen über eine zentrale Plattform erlaubt, stieß bei dem weit überwiegenden Anteil der Befragten auf Anklang (Abbildung 57). Insgesamt 41 % bewerteten eine Meta-Suche als „sehr wichtig“, 25 % als „wichtig“ und 19 % als „eher wichtig“. Lediglich 15 % stuften die Möglichkeit einer Meta-Suche als „eher

unwichtig“ ein. Bemerkenswert ist, dass unter allen 91 Antwortergebnissen für diese Frage kein einziger Teilnehmer die Meta-Suche als „unwichtig“ empfand. Angesichts der Tatsache, dass zudem 28 % der Befragten (26 % in der Gruppen 1-3 und 4-30 Berufsträger sowie 31 % in der Gruppe > 30 Berufsträger)³⁷ bereit wäre, eine höhere Lizenzgebühr für die Meta-Suche zu zahlen, bewerten wir die wirtschaftlichen Chancen dieser ergänzenden Dienstleistung – vorbehaltlich einer wirtschaftswissenschaftlichen Evaluation – als grundsätzlich vielversprechend.

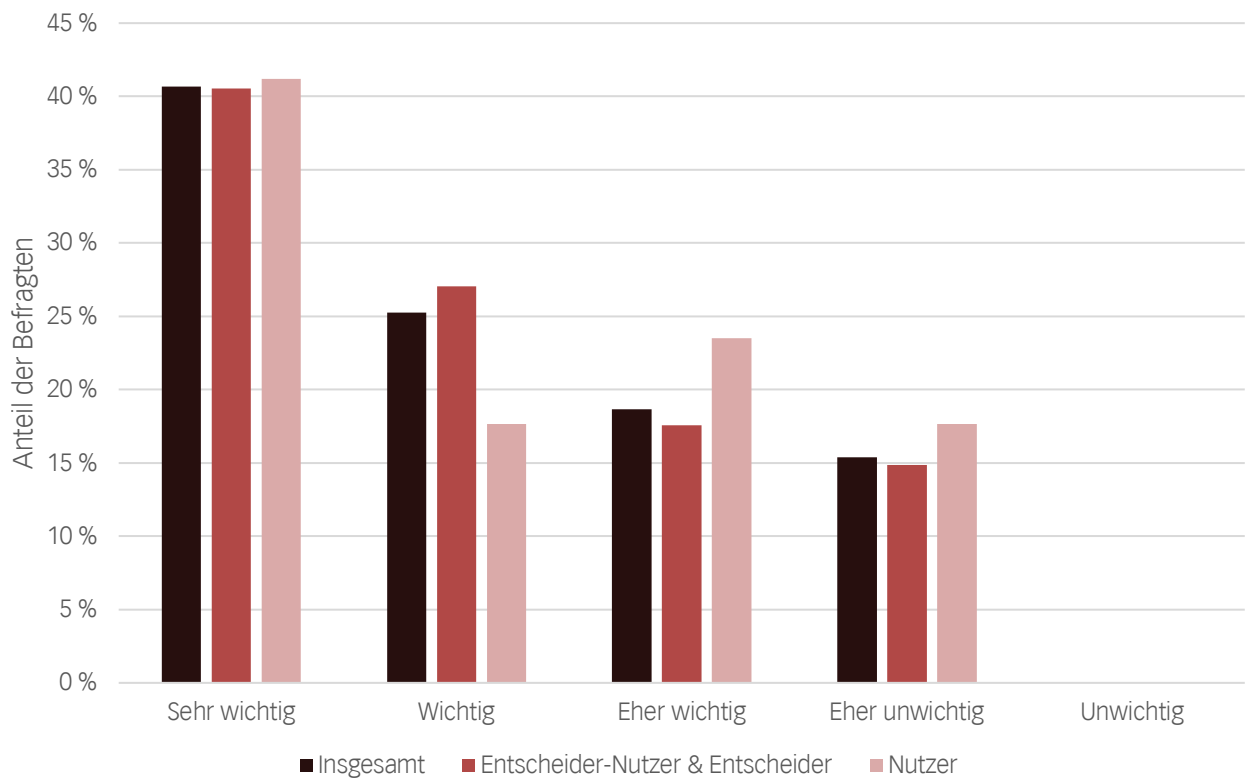


Abbildung 57 – Bewertung der Wichtigkeit einer Meta-Suche (Frage: Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit einer Meta-Suche? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

Die in Abbildung 57 abgebildete Tendenz konnte auch in den Telefoninterviews beobachtet werden. Viele der Befragten betonten dabei, dass eine Meta-Suche eine wichtige Funktion für sie sei, teilweise auch ohne darauf explizit angesprochen worden zu sein:

„Es wäre mir am liebsten, wenn es einen Anbieter gäbe, der mir datenbankübergreifend sämtlich Inhalte für einen bestimmten Suchbegriff zeigt, und ich mich dann entscheiden könnte, welche der Datenbanken ich nutze.“ – **Steuerberater:in in einer Kanzlei mit zwei Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

³⁷ Lässt man die 38 % der Befragten, die generell nicht zu der Zahlung einer höheren Lizenzgebühr bereit sind, außer Acht, sind sogar 42 % der Befragten dazu bereit, eine höhere Lizenzgebühr für eine Meta-Suchoption zu zahlen.

„Bei der Recherche fällt häufig eine Datenbank hinten runter. Zurzeit müssten Sie [, wenn Sie mehrere Datenbanken lizensieren] vier Reiter aufmachen und in den Datenbanken getrennt recherchieren. Es gab mal eine Bestrebung der Datev, über deren Suchmaschine andere Datenbanken einzubinden. Das funktionierte mit Datev LEXinform und NWB auch sehr gut, danach verlief es sich jedoch. [...] Das führt dann dazu, dass man gewisse lizenzierte Inhalte, gewisse Werte also brachliegen lässt. [...] Eine gut funktionierende Meta-Suche, die auch benutzerfreundlich ist, würde daher für uns absolut einen Mehrwert darstellen.“ – **Steuerberater:in, Steuerberatungsgesellschaft mit einem Berufsträger, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Wenn es ein System gäbe, wo alle Datenbanken so vernetzt sind, dass ich ohne großes Hin- und Herspringen Recherche betreiben kann, wäre das sehr gut.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Die wachsende Relevanz einer Meta-Suche für die Berufsträger kann auch folgender Aussage entnommen werden:

„Vom praktischen Aspekt her ist die Meta-Suche absolut wichtig. Die Anwälte wünschen sich nichts weiter als das. Wir haben sogar kanzleiintern – und da verrate ich jetzt keine Geheimnisse – Überlegungen gehabt, ob es möglich wäre, alle Datenbankenoberflächen über eine eigene Meta-Oberfläche zu vereinigen. Das scheitert aber selbstverständlich an den Zugangsmodalitäten der Datenbanken, sprich eine Kennung, die angegeben werden muss. [...] Uns wäre eine externe Lösung für eine Meta-Suche daher lieber. – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Obwohl viele Interviewpartner folglich die Einführung einer Meta-Suche begrüßten, äußerten sie auch Bedenken über die Höhe der potenziellen Kosten sowie die Benutzerfreundlichkeit:

Die Frage, die ich aber als Realist schon sehe ist: Was kostet sowas? [...] Letztendlich müssen wir ermitteln, ob sich ein solches Tool dann letztlich lohnt.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Eine Meta-Suche bedeutet Komfort in der Suche. Bei dem späteren Abruf der Dokumente ist es aber schon wieder anders. Bei dem Schweitzer Mediacenter ist es ja zum Beispiel so, dass man von dort aus in die Zeitschrift springt und dafür den Zugang haben muss.“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

„Die Meta-Suche mag sehr sinnvoll sein, wenn ich eine Sache recherchiere, mit der ich weniger vertraut bin. Da ich aber Fachidiot bin und eigentlich weiß, was ich brauche und suche, schaue ich dann in den Datenbanken intuitiv nach den Medien, wo ich weiß, dass der gesuchte Inhalt drinsteht. [...] Bei der Meta-Suche käme es daher darauf an, wie das Handling ist und was sie kosten soll, aber sie ist nichts, was ich herbeisehnen würde.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Kanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Alles, was einen Mehrwert bietet, ist erstmal gut. Aber ich würde auch nicht unbedingt deswegen jubeln. [...] Man müsste erstmal genau schauen, wie das funktioniert und wie oft man das tatsächlich nutzt.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

Bei der Frage nach der Zahlungsbereitschaft wurde dabei auch teilweise differenziert:

„Da die Meta-Suche eine weitere Funktion bietet und sozusagen ein Add-On zu der bisherigen Suchfunktion ist, dann muss es auch mehr kosten. Wenn die Meta-Suche hingegen eine andere Funktion ersetzen soll, dann sollte es im Basispreis enthalten sein.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Es kommt natürlich auf den Preis an, aber für mich ist klar, dass die Meta-Suche auch zusätzlich zur Grundlizenzgebühr etwas kosten darf.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Steuerberatungsgesellschaft mit fünf Berufsträgern, Altersgruppe 40-45 Jahre**

Allgemein zeigt die Auswertung der Umfrage sowie der Interviews daher, dass eine Meta-Suche ein hohes wirtschaftliches Potenzial hat und daher als zusätzliche Dienstleistung der Verlage erwogen werden sollte.

2. Technische Anbindung der Datenbank, z.B. API-Schnittstelle für Legal Tech

Neben der Erwünschtheit der Meta-Suche prüfte die Umfrage auch das wirtschaftliche Potenzial technischer Anbindungen der juristischen Fachdatenbanken für Kanzlei- bzw. unternehmenseigene Softwareanwendungen ab. Die Bezeichnung „technische Anbindung“ wurde dabei bewusst weit formuliert, damit sich die Umfrageteilnehmer nicht auf eine konkrete Erscheinungsform technischer Lösungen festlegen mussten. Um die Frage jedoch ein wenig zu konkretisieren, wurde das Beispiel einer API-Schnittstelle gegeben. Ein API (engl. Abkürzung für *application programming interface*) lässt zu, dass (verschiedene) technische Anwendungen miteinander kommunizieren können. Die Schnittstelle ermöglicht etwa, dass eine Kanzleisoftware mit der juristischen Fachdatenbank interagieren kann und ist damit Voraussetzung für bestimmte Legal Tech-Anwendungen, die auf die Datenbank-Inhalte zugreifen müssen. Ein Beispiel hierfür wäre etwa eine Legal Tech-Anwendung, die neue Urteile nach bestimmten Schlagworten durchsucht und auswertet (sog. Text Mining). Die Legal Tech-Anwendung könnte dann mit der juristischen Fachdatenbank über eine API-Schnittstelle verknüpft werden, was einerseits die technische Einrichtung des API selbst sowie andererseits eine Lizenz für die juristische Fachdatenbank, die eine Nutzung durch Legal Tech-Programme zulässt, voraussetzt. Konkret würde es sich in diesem Fall um ein Partner-API handeln.

Dies ist jedoch nur ein denkbare Beispiel. Ein weiterer Anwendungsfall wäre die Verknüpfung der Arbeitsprogramme mit der juristischen Fachdatenbank. So könnten etwa Microsoft Office-Anwendungen mit der Datenbank verknüpft werden, um beispielsweise Zitate aus Urteilen mit der Quellenangabe direkt in einen Schriftsatz im Word-Dokument des Nutzers einzufügen. Dies wurde auch von einem Interviewpartner vorgeschlagen:

„Es wäre hilfreich, wenn man über eine Markier- oder Kopierfunktion in der Datenbank Textstellen, die man gerne zitieren würde, direkt in sein eigenes Arbeitsprogramm, wie Microsoft Office, übertragen könnte und dort gegebenenfalls auch ein automatisches Quellenverzeichnis einfügen könnte. Ich weiß, dass es aufwendig und schwierig ist, aber die Verknüpfung der Datenbanken mit der genutzten Arbeitsplattform wäre nochmal eine Arbeitsunterstützung.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin (Partner:in) in einer Beratungsgesellschaft mit > 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 50-55 Jahre**

Die Bandbreite verschiedener technischer Gestaltungsmöglichkeiten ist daher denkbar weit. Jedoch gingen die Meinungen hinsichtlich der Wichtigkeit technischer Anbindungen der Datenbanken auseinander (Abbildung 58):

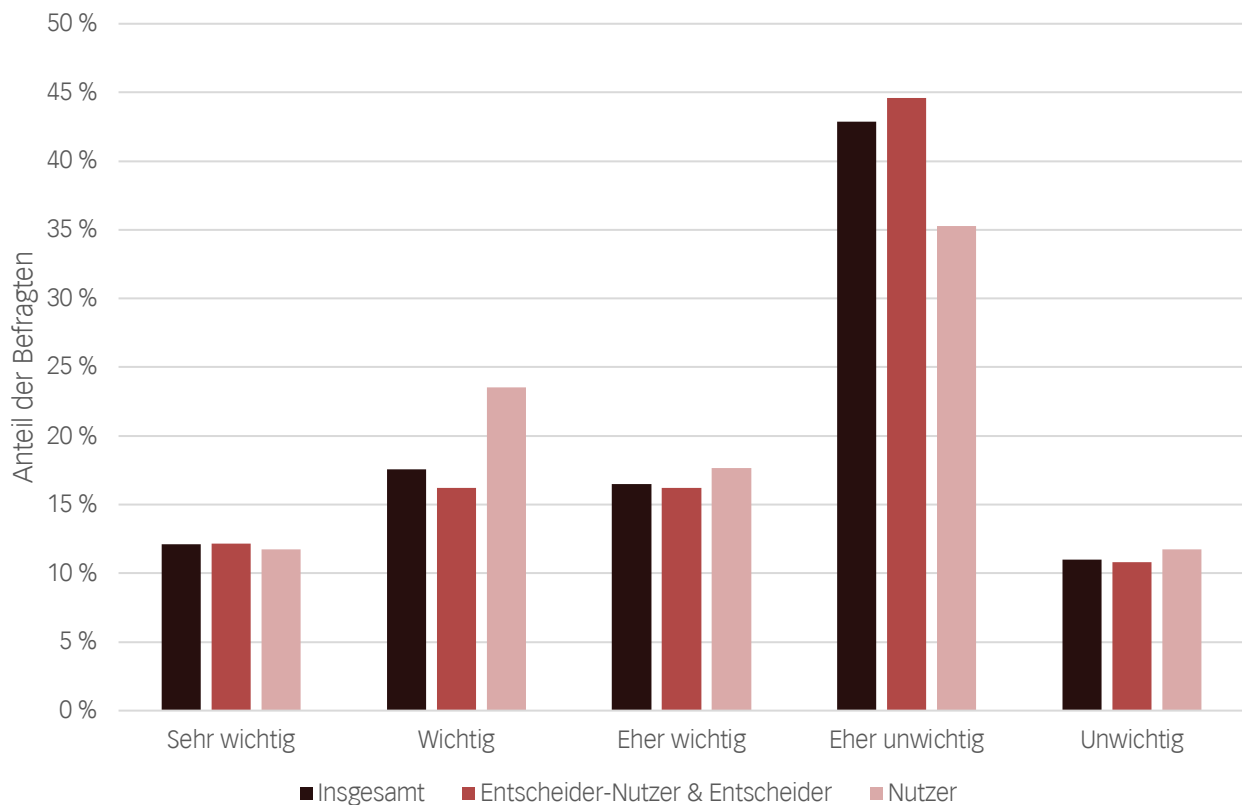


Abbildung 58 – Bewertung der Wichtigkeit einer technischen Anbindung der Datenbank (Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

Der größte Anteil der Befragten (43 %) gab an, dass ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbanken „eher unwichtig“ sei. Da weitere 11 % diese Option zudem als „unwichtig“ bewerteten, lehnten letztlich 54 % eine Schnittstelle eher ab. Andererseits befürworteten insg. 46 % der Befragten eine technische Anbindung tendenziell: 12 % der Teilnehmer bewerteten die Option als „sehr wichtig“, 18 % als „wichtig“ und 16 % als „eher wichtig“.

Die Bewertungen fielen dabei je nach Anzahl der in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen beschäftigten Berufsträger unterschiedlich aus (Abbildung 59 - Abbildung 61):

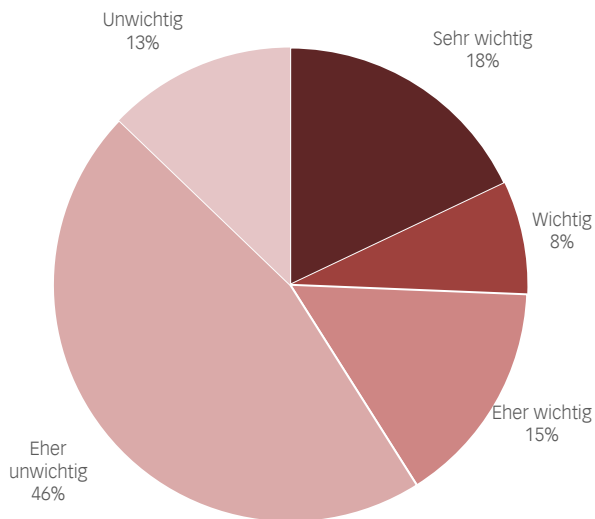


Abbildung 59 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe 1-3 Berufsträger (Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech)? Insg. 39 ausgewertete Ergebnisse)

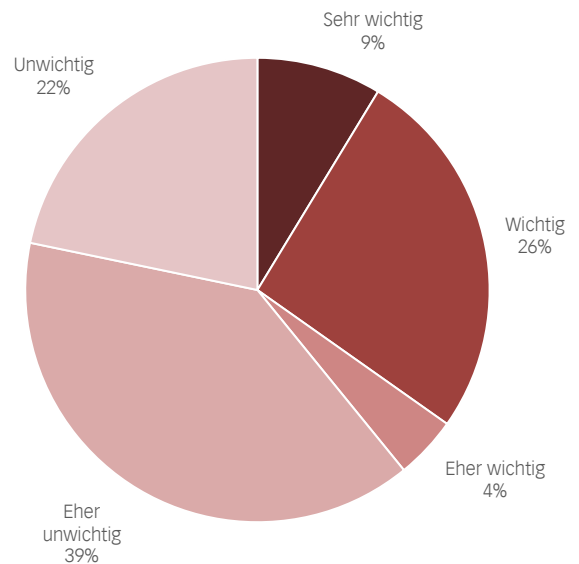


Abbildung 60 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe 4-30 Berufsträger (Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech)? Insg. 23 ausgewertete Ergebnisse)

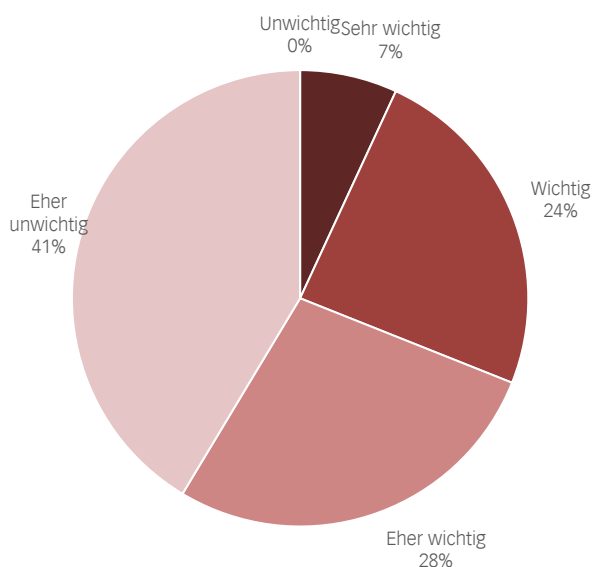


Abbildung 61 – Bewertung der Wichtigkeit einer API-Schnittstelle für Legal Tech in der Gruppe > 30 Berufsträger (Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Legal Tech)? Insg. 30 ausgewertete Ergebnisse)

Umfrageteilnehmer Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern bewerteten die Relevanz technischer Anbindungen tendenziell am höchsten (Abbildung 61). Hier sprachen sich insg. 59 % (7 % sehr wichtig + 24 % wichtig + 28 % eher wichtig) eher für eine technische Anbindung aus, verglichen mit 41 % (18 % + 8 % + 15 %) der Umfrageteilnehmer in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 1-3 Berufsträgern (Abbildung 59) und 39 % (9 % + 26 % + 4 %) der Umfrageteilnehmer in Kanzleien bzw. Unternehmen mit 4-30 Berufsträgern (Abbildung 60). Zudem gaben circa 12 % der Befragten an, eine API-Schnittstelle für Legal Tech als Mehrwert zu empfinden (Abbildung 53).

In den Telefoninterviews stand die Mehrheit der Gesprächspartner der Möglichkeit einer Schnittstelle für Legal Tech eher positiv gegenüber. Die Kanzlei- bzw. Unternehmensgröße war dabei nebensächlich; das Konzept stieß sowohl bei kleinen als auch großen Kanzleien bzw. Unternehmen auf Anklang:

„Eine API-Schnittstelle wäre wichtig. Legal Tech ist bei uns sowieso ein sehr wichtiges Thema. [...] Gerade in den USA haben wir schon sehr viele Projekte und Themen in die Wege geleitet und umgesetzt, die mit Legal Tech zu tun haben.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Eine Schnittstelle für kanzleieigene Legal Tech-Anbindungen wäre absolut wünschenswert. Aber davon träume ich nicht mal. Sie beschreiben etwas, aber das erwarte ich gar nicht.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit 10 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„Es wäre schön, wenn man andere Anwendungen, andere Quellen und andere Features mit der Datenbank verbinden kann.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Steuerberatungsgesellschaft mit fünf Berufsträgern, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„Es wäre schön, wenn man mehr Möglichkeiten hätte, die Datenbank mit einer Rechtsanwaltssoftware zu verbinden. Etwa, dass es Schnittstellen gibt, worüber man sich Urteile direkt in die E-Akte kopieren kann.“ – **Rechtsanwalt/Rechtsanwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

„Legal Tech ist ein wichtiges Thema. Wir haben vor kurzem auch jemanden angestellt, der Legal Tech bei uns macht. [...] Persönlich habe ich bei Legal Tech Bauchschmerzen, aber ich weiß, dass wir jemanden haben, der sich darum kümmert, und dass wir bei Legal Tech mitmischen möchten.“ – **Wissenschaftliche:r Bibliothekar:in in einer multidisziplinären Sozietät mit > 150 Berufsträgern deutschlandweit; zugleich Bibliothekar:in in einer Rechtsanwaltskanzlei mit > 5 Berufsträgern, Altersgruppe 55-60 Jahre**

Die obenstehenden Aussagen unterstreichen die Relevanz von Legal Tech-kompatiblen Recherchemöglichkeiten. Einschränkend muss zwar erwähnt werden, dass nicht jede Legal Tech-Anwendung einen Zugriff auf juristische Fachdatenbanken benötigt. Jedoch sind auch zahlreiche Konstellationen denkbar, bei denen eine API-Schnittstelle zur Datenbank für eine kanzleiinterne Softwarelösung benötigt wird. Dies unterstreicht auch folgende Aussage im Zusammenhang mit der (zurzeit noch fehlenden) Funktion einer Meta-Suche (siehe dazu auch bereits Abschnitt IV.H.1 auf S. 75ff.):

„Vom praktischen Aspekt her ist die Meta-Suche absolut wichtig. Die Anwälte wünschen sich nichts weiter als das. Wir haben sogar kanzleiintern – und da verrate ich jetzt keine Geheimnisse – Überlegungen gehabt, ob es möglich wäre, alle Datenbankenoberflächen über eine eigene Meta-Oberfläche zu vereinigen. Das scheitert aber selbstverständlich an den Zugangsmodalitäten der Datenbanken, sprich eine Kennung, die angegeben werden muss. – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

Zusammenfassend kann somit festgehalten werden, dass das Stimmungsbild bei der Wichtigkeit technischer Anbindungen von juristischen Fachdatenbanken gemischt ist. Ungefähr die Hälfte der Befragten bewertete eine technische Anbindung der Datenbanken als tendenziell unwichtig. Demgegenüber begrüßte die andere Hälfte der Teilnehmer eine technische Anbindung für kanzlei- bzw. unternehmensinterne Softwarelösungen. Vor allem bei Befragten in größeren Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern stieß der Vorschlag einer API-Schnittstelle auf Anklang. Angesichts der hohen und weiterhin wachsenden Bedeutung von Legal Tech sowie der Zunahme kanzleieigener Legal Tech-Anwendungen gerade in Großkanzleien, birgt die Lizenzierung einer API-Schnittstelle daher vielversprechende wirtschaftliche Wachstumsmöglichkeiten für die Datenbank-Anbieter. Dabei sollte jedoch darauf geachtet werden, dass der eigene Markt nicht kannibalisiert wird. Wie das obige Zitat zeigt, kann andernfalls eine Situation entstehen, in der Lizenznehmer die von ihnen gewünschten Datenbankfunktionen selbst entwickeln, was möglicherweise im Widerspruch zu den Interessen der Datenbank-Anbieter stünde.

3. Single-Sign-On (SSO)

Der Single-Sign-On (Abkürzung SSO) erlaubt dem Datenbanknutzer nach einer einmaligen Anmeldung über eine zentrale Plattform, auf alle von ihm lizenzierten Datenbanken zugreifen zu können, ohne sich für jede Datenbank gesondert anmelden zu müssen. Bei der Bewertung der Wichtigkeit eines SSO gingen die Meinungen der Befragten auseinander. Grundsätzlich stufte die Mehrheit der Befragten die Option eines SSO jedoch als eher wichtig, wichtig oder sehr wichtig ein (Abbildung 62).

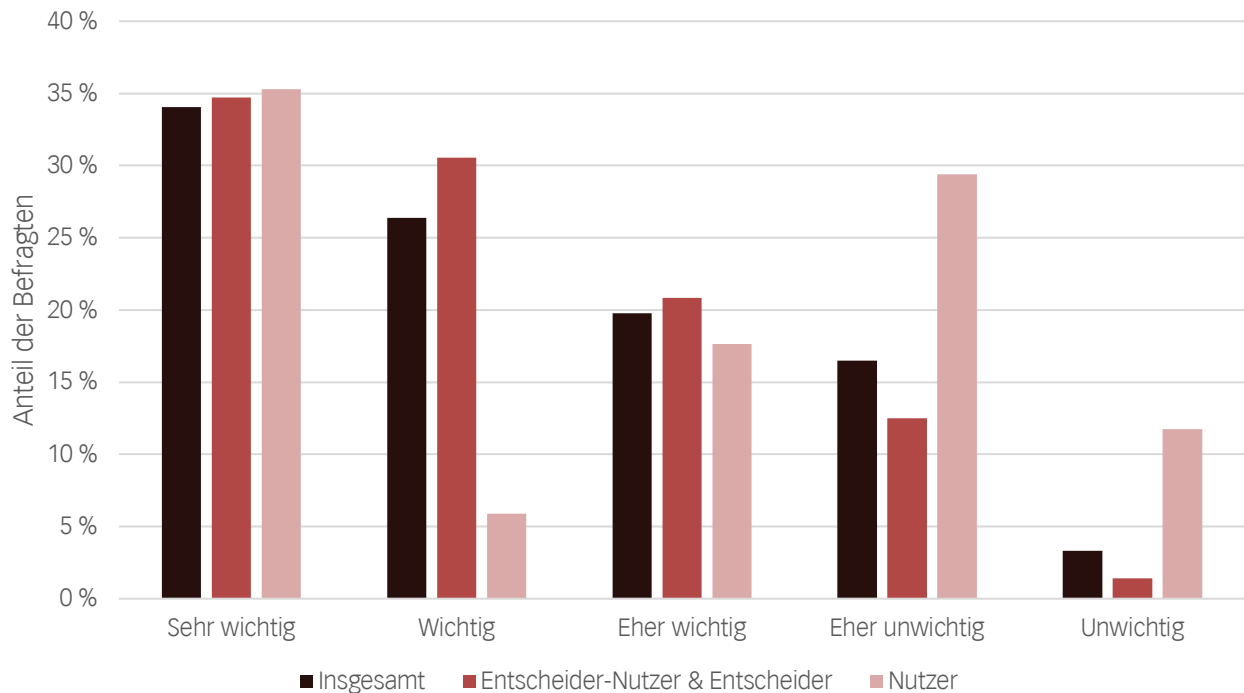


Abbildung 62 – Bewertung der Wichtigkeit eines Single-Sign-Ons (SSO), insgesamt und aufgeschlüsselt nach Teilnehmergruppen (Frage: Wie wichtig ist Ihnen die Funktion eines Single-Sign-Ons (SSO)? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

Diese grundsätzliche Begrüßung eines SSO spiegelte sich auch in den Telefoninterviews wider:

„Sich für jede Datenbank gesondert an- und abmelden zu müssen, ist natürlich lästig. Wenn man das über ein Portal machen könnte, wäre das angenehm.“ – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

„Einen Single-Sign-On würde ich definitiv als Mehrwert empfinden.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit 10 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 40-45 Jahre**

Jedoch wurde der Mehrwert eines SSO auch zum Teil kritisch gesehen, angesichts der Tatsache, dass der Anmeldeprozess durch eine Passwortsicherung im Browser stark vereinfacht wird:

„Ein Single-Sign-On wäre sicherlich bequem, aber mittlerweile kann man seine Zugangsdaten auch bei jedem Browser hinterlegen, sodass dadurch kein großer Mehrwert entstehen würde.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

4. Übernahme der Datenbankadministration durch den Provider

Aktuell werden die Datenbankzugänge in etwa der Hälfte der Fälle (48 %) von einer zentralen Stelle in der Kanzlei bzw. dem Unternehmen, etwa der Bibliothek oder Assistenz, administriert (Abbildung 63). In Kanzleien bzw. Unternehmen mit > 30 Berufsträgern betrug der Anteil zentral administrierter Zugänge sogar knapp 81 %. Auf der anderen Seite gaben insgesamt 40 % der Befragten an, ihren Zugang selbst zu verwalten.

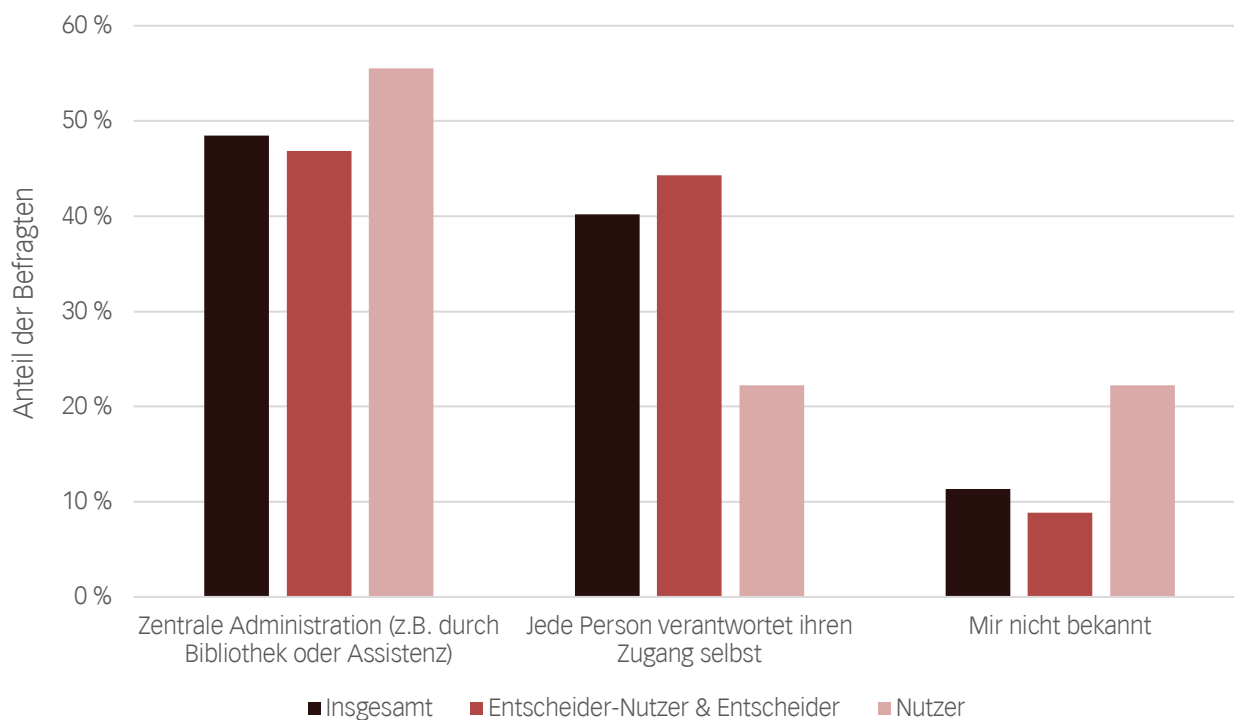


Abbildung 63 – Administration der Datenbankzugänge in Kanzleien bzw. Unternehmen (Frage: Wie administrieren Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen die Zugänge bzw. Passwörter für die Datenbanken? Insg. 97 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 79 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 18 Nutzer)

Die Umfrageteilnehmer wurden gebeten, zu evaluieren, welche Art der Administration sie sich für ihre Datenbankzugänge wünschen. Zur Auswahl standen die Optionen der Selbstadministration, der Kanzlei- bzw. unternehmensinternen Administration sowie der Administration durch einen externen Dienstleister. Insgesamt wurde die interne Administration über eine zentrale Stelle innerhalb der Kanzlei bzw. des Unternehmens von ca. 49 % und damit von der Mehrheit der Befragten präferiert (Abbildung 64). Mit 82 % bewerteten insbesondere Teilnehmer in der Nutzergruppe diese Option als am besten. Auch die Selbstadministration schnitt vergleichsweise gut ab und wurde von insgesamt ca. 47 % der Befragten bevorzugt. Die externe Administration wurde hingegen nur von insgesamt ca. 3 % der Befragten als beste Option ausgewählt. Das wirtschaftliche Potenzial einer solchen Dienstleistung ist daher gering.

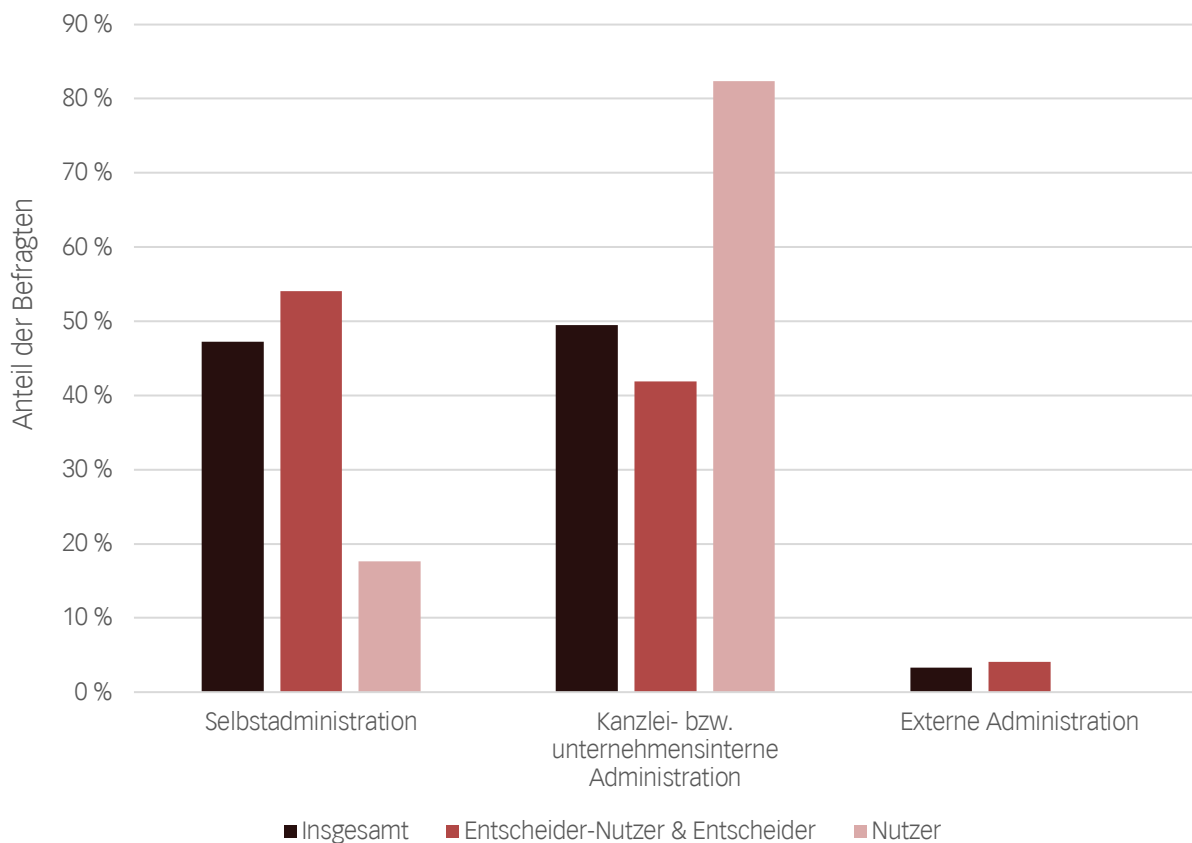


Abbildung 64 – Bevorzugte Administration der Datenbankzugänge (Frage: Welche Administration Ihrer Zugänge bevorzugen Sie? Insg. 91 ausgewertete Ergebnisse, davon (kumuliert) 74 Entscheider & Entscheider-Nutzer sowie 17 Nutzer)

5. Weitere Anregungen der Umfrageteilnehmer

In den Telefoninterviews gaben die Gesprächspartner viele weitere Anregungen für die Datenbank-Anbieter. Diese Vorschläge setzen zwar häufig in einem ersten Schritt einen Kreuzlizenzvertrag zwischen den verschiedenen Datenbank-Anbietern voraus und können erst im nachgelagerten Schritt an die Kanzleien bzw. Unternehmen als Endlizenznehmer lizenziert werden. Der Vollständigkeit halber sollen diese Ideen der Gesprächspartner jedoch nicht unerwähnt bleiben:

„Hilfreich wäre, wenn man über Datenbankengrenzen hinweg arbeiten könnte. Etwa, wenn man bei einer Fundstelle im Münchner Kommentar [erscheint bei C.H. Beck], die auf ein im Otto Schmidt Verlag erschienenes Buch verweist, einen datenbankübergreifenden Link auf jene Fundstelle integrieren könnte. – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 55-60 Jahre**

„Der größte Fundus an Wissen für jeden Rechtsanwalt ist die Summe der Fälle und Kenntnisse bei den anderen Kollegen. Das Wertvollste [in der anwaltlichen Praxis] sind nicht die Autoren der juristischen Welt, die irgendetwas schreiben – das ist nur immer die einzig verfügbare Quelle. Die wertvollste Quelle ist die Summe der Fall- und Vertragserfahrungen der Kollegen in einem Bereich. Darauf greife ich vielmehr zurück. Wenn es dafür eine Schnittstelle gäbe, wo Erfahrungen eingespeist werden könnten, dann hätte man mehr oder weniger umsonst eine exponentielle Steigerung der Beiträge bei der Datenbank.“ – **Rechtsanwalt/-anwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit 10 Berufsträgern, Altersgruppe 40-45 Jahre**

„Schön wäre eine [verlagsübergreifende] Verbindung aller Datenbanken, im Grunde wie ein Bibliothekskatalog in Universitäten und Hochschulen, durch den ein direkter Zugriff auf die Inhalte möglich wäre.“ [Anmerkung: Hierbei wird es vermutlich große Überschneidungen mit der Meta-Suchoption geben.] – **Bibliothekar:in in einer Sozietät mit etwa 200 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 65-70 Jahre**

„Am meisten würden wir uns wahrscheinlich eine Intranetseite wünschen, auf der man [...] angezeigt bekommt, was [verlagsübergreifend] alles in Print und online vorhanden ist und diese Inhalte dann auch direkt abrufen kann. Das scheitert aber selbstverständlich an den Lizenzverträgen der Datenbanken.“ – **Leiter:in der Bibliothek und Rechercheabteilung in einer Großkanzlei mit etwa 50 Berufsträgern deutschlandweit, Altersgruppe 45-50 Jahre**

„Was ich interessant fände, ist eine Art Rechterservice, also dass man etwa alle Urteile zu einem Schlagwort bei Oberlandesgerichten in den letzten sechs Monaten beantragen kann. [...] Hierauf gehen bei uns nämlich viele Stunden drauf.“ – **Rechtsanwalt/Rechtsanwältin in einer Rechtsanwaltskanzlei mit einem Berufsträger, Altersgruppe 50-55 Jahre**

V. Schlussbemerkungen

Die vorgestellten Ergebnisse deuten darauf hin, dass die relevante Untersuchungsgruppe – Angehörige der juristischen Berufe sowie Wissensdienstleister in Kanzleien und Unternehmen – das aktuelle Lizenzangebot für juristische Fachdatenbanken differenziert beurteilt. So war die Varianz der Bewertungen sowohl innerhalb einzelner Datenbanken als auch datenbankübergreifend in vielen Punkten sehr hoch. Eine allgemeingültige Aussage über das allgemeine Zufriedenheitsniveau ist somit schwer möglich. Insofern ist auf die obenstehende Analyse zu verweisen, die wichtige Nuancen in Bezug auf die Kundenmeinungen zu den Gestaltungsmöglichkeiten bestimmter Lizenzvertragsklauseln enthält.

Hinsichtlich der Frage, wie die Lizenzverträge für die Bedürfnisse von Kanzleien und Unternehmen optimiert werden können, zeigt die Auswertung der Online-Umfrage und der Einzelgespräche hingegen einen eindeutigen Wunsch der Kunden nach flexibleren und maßgeschneiderten Lizenzlösungen. So präferierten viele Befragte häufig eine individuelle Konfiguration ihrer Lizenzen gegenüber einer von dem Datenbank-Anbieter vorgenommenen Festlegung. Dies trifft beispielsweise auf die Anzahl der erworbenen Nutzerzugänge, den Inhaltsumfang und die Vertragslaufzeit zu. Auch bei der Lizenzgebühr fand ein pay-as-you-go-Lizenzmodell, das die tatsächliche Nutzung der bereitgestellten Inhalte individuell abrechnet, bei vielen Umfrageteilnehmern Anklang. Allgemein konnten den erhobenen Kundenmeinungen somit ein starkes Interesse dahingehend entnommen werden, die Spezifika des Lizenzvertrags an die individuellen Bedürfnisse ihrer Kanzlei bzw. ihres Unternehmens anpassen zu können.

Das Angebot individueller und maßgeschneiderter Lizenzlösungen muss dabei nicht mit einer Gewinneinbuße des Lizenzgebers einhergehen. Wie etwa einige Aussagen der Telefoninterviews belegen, können flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten der Verträge die Anzahl der erworbenen Lizenzen durchaus erhöhen. Einerseits besteht ein höherer Anreiz zum Erwerb weiterer Zugänge oder Inhalte, wenn der Lizenznehmer die begleitenden Vertragsmodalitäten in seinem Sinne beeinflussen kann. Andererseits werden Datenbankzugänge möglicherweise weniger unter den Nutzern weitergegeben und geteilt. Zwar mag die Einführung von durch den Lizenznehmer individuell konfigurierbarer Lizenzvertragsoptionen daher mit einem Aufwand für die Datenbank-Anbieter verbunden sein. Die Ergebnisse dieser Studie deuten jedoch darauf hin, dass die Lizenzgeber damit einem zentralen Wunsch ihrer Kunden nachkommen würden. Auch wenn die Analyse der betriebswirtschaftlichen Rentabilität nicht in den Rahmen dieser Arbeit fällt, kann angesichts der Untersuchungsergebnisse behutsam dazu geraten werden, den Kanzleien und Unternehmen als Lizenznehmern und wichtige Kundengruppe zunehmend die Ausgestaltung ihrer Lizenzvertragsmodalitäten freizustellen oder jedenfalls größere Bereitschaft zu flexibleren Lösungen zu zeigen.

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse der Studie wirtschaftlich vielversprechende Chancen bei der Einführung einer Meta-Suche. Hier beurteilte die weit überwiegende Mehrheit der Befragten eine solche

Suchoption als für die eigene Arbeitspraxis relevant. Zudem wäre mit 28 % knapp ein Drittel der Umfrageteilnehmer bereit, eine höhere Lizenzgebühr für diese ergänzende Suchoption zu zahlen. Auch eine technische Anbindung der Fachdatenbanken für Kanzlei- bzw. unternehmenseigene Softwareanwendungen fand bei ungefähr der Hälfte der Befragten Resonanz und könnte damit möglicherweise ebenfalls wirtschaftlich rentabel sein. Dabei sollte jedoch darauf geachtet werden, dass die Einführung einer technischen Schnittstelle nicht dazu führt, dass der eigene Markt der Datenbank-Anbieter kannibalisiert wird, indem Kanzleien fehlende und von ihnen erwünschte Datenbank-Funktionen selbst programmieren.

Die vorliegende Studie konnte daher einige wichtige Erkenntnisse zu den Einstellungen der Lizenznehmer und Nutzer juristischer Fachdatenbanken geben. Abschließend ist jedoch noch einmal zu betonen, dass die Untersuchung keinen Anspruch auf die vollständige Abbildung aller Kundeninteressen im Markt erheben kann.

VI. Handlungsempfehlungen

Auf Basis der vorangegangenen Untersuchung können folgende Handlungsempfehlungen für die Anbieter juristischer Fachdatenbanken gegeben werden:

1. Angebot kleinerer Nutzerstaffeln bzw. die Möglichkeit zur individuellen Konfiguration

Das fehlende Angebot an kleineren Nutzerstaffeln wurde kritisiert. Insbesondere das Fehlen einer 1er-Lizenz wurde häufig bemängelt. Diese Kritik kam vor allem von Personen, die in Kanzleien mit einer geringen Anzahl an Berufsträgern tätig sind. Jedoch äußerten auch Umfrageteilnehmer in Kanzleien mit einer hohen Zahl an Berufsträger den Wunsch, einzelne Module für wenige Nutzer erwerben zu können. Alternativ wurde häufig auch ein Interesse an einer auf die individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderten Konfiguration von Nutzerzugängen geäußert. Daneben wurde die Personalisierung von Nutzerzugängen grundsätzlich abgelehnt. Vielmehr besteht ein Interesse daran, erworbene Zugänge frei unter den Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens teilen zu können. Basierend darauf ist zu empfehlen, zukünftig auch kleinere Nutzerstaffeln (z.B. eine 1er- und 2er-Lizenz) anzubieten oder gleich die individuelle Konfiguration der Nutzerzahlen zuzulassen. Darüber hinaus deuten die Umfrageergebnisse darauf hin, dass die Lizenznehmer nicht-personalisierte Zugänge deutlich bevorzugen.

2. Möglichkeit der individuellen Konfiguration der bezogenen Inhalte

Ähnlich wie bei dem Nutzerumfang zeigte sich auch bei dem Inhaltsumfang der Lizenzen ein starkes Interesse an einer individuellen Konfiguration der lizenzierten Titel. Zwar waren bei weitem nicht alle Umfrageteilnehmer mit der Aufteilung der Inhalte in kuratierte Module und Pakete unzufrieden. Jedoch zeigen die Ergebnisse, dass eine weitergehende „pick-and-choose“-Lizenz, bei der der Lizenznehmer den von ihm bezogenen Inhalt selbst zusammenstellen kann, deutlichen Anklang finden könnte.

3. Nutzungsbasierte und transparente Abrechnungsmodelle

Hinsichtlich der Optimierung der Abrechnungs- und Vergütungsmodelle ist zu empfehlen, die Zusammensetzung der Rechnungssumme transparenter zu gestalten. Darauf aufbauend kann zudem die Empfehlung einer pay-as-you-go-Lizenz ausgesprochen werden, bei der nur die tatsächliche Nutzung der Datenbank abgerechnet wird.

4. Einführung einer Meta-Suchoption

Die Einführung einer Meta-Suchoption gestaltet sich laut Studienergebnissen als sehr vielversprechend. Obwohl die Meta-Suche voraussichtlich zunächst Kreuzlizenzvereinbarungen zwischen den Datenbank-Anbietern und ggf. einem dritten Dienstleister erfordert, und erst in einem nachgelagerten Schritt an den Kunden (z.B. eine Kanzlei oder ein Unternehmen) lizenziert wird, birgt die Einführung einer solchen Option ein großes wirtschaftliches Potenzial. Die Erwägung einer Meta-Suche wird daher auf Basis der vorgestellten Ergebnisse ausdrücklich empfohlen.

5. Angebot der Lizenzierung einer technischen Schnittstelle

Letztlich verspricht auch das Angebot (und subsequente Lizenzierung) einer technischen Anbindung für kanzleiinterne Softwarelösungen (z.B. eine API-Schnittstelle) wirtschaftlich lohnend zu sein. So gab knapp die Hälfte der Befragten an, eine solche Schnittstelle für relevant zu erachten. Unter der Einschränkung, dass Legal Tech trotz des damit verbundenen „Hypes“ in der Praxis zurzeit noch eher verhalten genutzt wird, mag daher auch das Angebot einer API-Schnittstelle zukünftig erwägenswert sein. Dabei ist jedoch darauf zu achten, dass der eigene Markt der Datenbank-Anbieter nicht kannibalisiert wird.

Annex 1 – Glossar

API-Schnittstelle	Eine Programmierschnittstelle, die von einem Softwaresystem anderen Programmen zur Anbindung an das eigene System zur Verfügung gestellt wird. API ist die englische Abkürzung für „application programming interface“.
Berufsträger	Jede Person mit einem für einen juristischen (und i.d.R. kammergebundenen) Beruf qualifizierenden Abschluss
concurrent user-Lizenz	Variante eines Lizenzvertrags, die eine Beschränkung der zeitgleichen Zugriffe durch eine festgelegte Anzahl von Nutzern auf den lizenzierten Inhalt vorsieht. Die Nutzer müssen dabei grundsätzlich nicht im Vorhinein benannt werden, die Nutzerzugänge sind also i.d.R. nicht personalisiert. Siehe auch „floating license“ und „Lizenzpool“.
Entscheider	Eine Person, die juristische Fachdatenbanken nicht selbst nutzt, aber an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt ist
Entscheider-Nutzer	Eine Person, die juristische Fachdatenbanken selbst nutzt und auch an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt ist
floating license	Variante eines Lizenzvertrags, die eine Beschränkung der zeitgleichen Zugriffe durch eine festgelegte Anzahl von Nutzern auf den lizenzierten Inhalt vorsieht. Die Nutzer müssen dabei grundsätzlich nicht im Vorhinein benannt werden, die Nutzerzugänge sind also i.d.R. nicht personalisiert. Siehe auch „concurrent user-Lizenz“ und „Lizenzpool“.
Juristische Fachdatenbank	Digitales Rechtsinformationssystem, das Gerichtsentscheidungen, Rechtstexte und juristische Fachmedien in einer Datenbank zum Abruf bereitstellt

Lizenzmodell	Die konkrete Ausgestaltung eines Lizenzvertrags zwischen dem Anbieter einer juristischen Fachdatenbank und dem Abnehmer (etwa einer Kanzlei oder einem Unternehmen). Das Lizenzmodell kann sich sowohl auf einzelne Klauseln des Lizenzvertrags als auch auf den Vertrag im Ganzen beziehen.
Lizenzpool	Variante eines Lizenzvertrags, die eine Beschränkung der zeitgleichen Zugriffe durch eine festgelegte Anzahl von Nutzern auf den lizenzierten Inhalt vorsieht. Die Nutzer müssen dabei grundsätzlich nicht im Vorhinein benannt werden, die Nutzerzugänge sind also i.d.R. nicht personalisiert. Siehe auch „concurrent user-Lizenz“ und „floating license“.
Lizenzvertrag	Vertrag zwischen dem Anbieter einer juristischen Fachdatenbank und dem Bezieher, etwa einer Kanzlei oder einem Unternehmen, über sämtliche Rechte und Pflichten bei der Beziehung und Benutzung der Fachdatenbank
Meta-Suche	Die Meta-Suche erlaubt eine datenbankübergreifende Suche über sämtliche lizenzierten Inhalte hinweg. Ähnlich wie bei einer Suchmaschine kann in mehreren Datenbanken nach einem Begriff, Paragraphen, Werk, etc. gesucht werden.
Modul	Bündelung bestimmter Inhalte durch eine Fachdatenbank, die von dem Nutzer als Paket erworben werden können
Multidisziplinäre Partnerschaft	Eine Partnerschaft, die sich aus Berufsträgern verschiedener juristischer Fachrichtungen zusammensetzt (z.B. Rechtsanwälte und Steuerberater)
named user-Lizenz	Variante eines Lizenzvertrags, bei der der Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden muss. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigter Weise auf die Fachdatenbank zugreifen. Auch „personengebundene Lizenz“.

Nutzer	Eine Person, die juristische Fachdatenbanken selbst nutzt, aber nicht an dem Erwerb von Lizenzen dafür beteiligt ist
Nutzerstaffel	Das von einer juristischen Fachdatenbank festgelegte Angebot an zu erwerbenden Nutzerzugängen für die Datenbank
Pay-as-you-go-Lizenz	Möglichkeit, den Inhalt einer juristischen Fachdatenbank abzurufen, ohne vorher einen festen Lizenzvertrag abzuschließen. Dementsprechend wird vorab keine feste Lizenzgebühr festgelegt; stattdessen zahlt der Abnehmer nur, was er tatsächlich nutzt. Voraussetzung ist in der Regel eine vorherige Registrierung mit Angabe der Rechnungsdaten.
Pick-and-choose-Modell	Gestaltungsmöglichkeit eines Lizenzvertrags, die eine Individualisierung und Ergänzung des Inhalts der Fachdatenbank erlaubt, etwa durch die Auswahl bestimmter Medien (enges Verständnis) oder Module (weites Verständnis). Der Nutzer kann seinem Bedarf entsprechend wählen, für welche konkreten Inhalte er eine Lizenz erwirbt.
Single-Sign-On (SSO)	Der Single-Sign-On erlaubt nach einmaliger Anmeldung über eine zentrale Plattform den Zugriff auf alle lizenzierten Fachdatenbanken, sodass der Nutzer sich nicht separat für jede lizenzierte Fachdatenbank anmelden muss.
Token-basierte Lizenz	Variante eines Lizenzvertrags, die auf der „concurrent user“-Lizenz bzw. dem Lizenzpool basiert und bei dem eine bestimmte Anzahl an Tokens auf den Lizenznehmer übertragen wird. Diese Tokens können dann für bestimmte Anwendungen frei genutzt werden. Die Anwendungen können dabei alle denselben Wert an Tokens haben oder etwa nach Umfang unterschiedlich bewertet werden. Befinden sich alle Tokens in der Nutzung, können keine weiteren Anwendungen gestartet werden. Wird die Nutzung einer Anwendung beendet, stehen die Tokens aber wieder zur Verfügung.

Annex 2 – Umfragebogen

Allgemeiner Teil

Zu Ihrer Person

Wie alt sind Sie?

- ☐ 18-30 Jahre
- ☐ 31-45 Jahre
- ☐ 46-67 Jahre
- ☐ 67 Jahre

Bitte geben Sie an, wo Sie tätig sind:

- ☐ Rechtsanwaltskanzlei / Notariat
- ☐ Patentanwaltskanzlei
- ☐ Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- oder Buchprüfungsgesellschaft
- ☐ Multidisziplinäre Partnerschaft (z.B. bestehend aus Rechtsanwälten *und* Steuerberatern)
- ☐ Rechtsabteilung im Unternehmen
- ☐ Steuerabteilung im Unternehmen
- ☐ Sonstiges (bitte angeben)

Bitte geben Sie an, wie viele Berufsträger bzw. Berufsträgerinnen an Ihrem Arbeitsplatz beschäftigt sind (deutschlandweit):

- ☐ 1-3 Berufsträger / Berufsträgerinnen
- ☐ 4-10 Berufsträger / Berufsträgerinnen
- ☐ 11-30 Berufsträger / Berufsträgerinnen
- ☐ >30 Berufsträger / Berufsträgerinnen

Bitte geben Sie Ihre berufliche Tätigkeit an (mehrere Antworten möglich):

- | | |
|---|---|
| ☐ Rechtsanwalt / Rechtsanwältin (selbstständig) | ☐ Wirtschaftsprüfer / Wirtschaftsprüferin (angestellt) |
| ☐ Rechtsanwalt / Rechtsanwältin (angestellt) | ☐ Wirtschaftsprüfer / Wirtschaftsprüferin (Partner / Partnerin) |
| ☐ Rechtsanwalt / Rechtsanwältin (Partner / Partnerin) | ☐ Patentanwalt (selbstständig) Patentanwalt (angestellt) |
| ☐ Referendar / Referendarin | ☐ Patentanwalt (Partner / Partnerin) |
| ☐ Notar / Notarin | ☐ Bibliothekar / Bibliothekarin |
| ☐ Steuerberater / Steuerberaterin (selbstständig) | ☐ Einkäufer / Einkäuferin |
| ☐ Steuerberater / Steuerberaterin (angestellt) | ☐ Wirtschaftsprüfer / Wirtschaftsprüferin (selbstständig) |
| ☐ Steuerberater / Steuerberaterin (Partner / Partnerin) | ☐ Wirtschaftsprüfer / Wirtschaftsprüferin (angestellt) |
| ☐ Wirtschaftsprüfer / Wirtschaftsprüferin (selbstständig) | |
| ☐ Sonstiges (bitte angeben) | |

Sofern dies auf Ihre berufliche Tätigkeit zutrifft, geben Sie bitte an, in welchen Rechtsgebieten Sie überwiegend tätig sind (mehrere Antworten möglich):

- | | | |
|---|--|--|
| ☐ Agrarrecht | ☐ Insolvenzrecht | ☐ Transport- und Speditionsrecht |
| ☐ Arbeitsrecht | ☐ Internationales Wirtschaftsrecht | ☐ Urheber- und Medienrecht |
| ☐ Bank- und Kapitalmarktrecht | ☐ Medizinrecht | ☐ Vergaberecht |
| ☐ Bau- und Architektenrecht | ☐ Miet- und Wohnungseigentumsrecht | ☐ Verkehrsrecht |
| ☐ Erbrecht | ☐ Migrationsrecht | ☐ Versicherungsrecht |
| ☐ Familienrecht | ☐ Sozialrecht | ☐ Verwaltungsrecht |
| ☐ Gewerblicher Rechtsschutz | ☐ Sportrecht | |
| ☐ Handels- und Gesellschaftsrecht | ☐ Steuerrecht | |
| ☐ Informationstechnologierecht | ☐ Strafrecht | |
| ☐ Sonstiges (bitte angeben) | | |
| ☐ Überspringen (Frage trifft auf mich nicht zu) | | |

Nutzen Sie persönlich juristische Fachdatenbanken?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Sind Sie an der Entscheidung über den Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken beteiligt?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Fragebogen „Entscheider“

Evaluation der angebotenen Lizenzmodelle

Für welche der folgenden juristischen Fachdatenbanken haben Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen Lizenzen erworben (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ beck-online
- ☐ Haufe
- ☐ NWB
- ☐ Wolters Kluwer Online
- ☐ rehm eLine
- ☐ Otto Schmidt online
- ☐ Juris
- ☐ Stotax
- ☐ Datev
- ☐ Keine der genannten Optionen

Falls Sie eine Lizenz erworben haben, werden Sie diese voraussichtlich erneuern?

	Ja	Nein	Unzutreffend. / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank erworben.
beck-online	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Staffelung der Nutzeranzahl der für die juristische Fachdatenbank verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)?

Die meisten Lizenzverträge legen eine bestimmte Anzahl an Nutzern fest, die auf den Inhalt der Fachdatenbank berechtigterweise zugreifen darf. Gängige Nutzerstaffeln sind etwa die 1er-, 3er- oder 5er-Lizenz. Eine Ausnahme hiervon bilden Lizenzverträge, die sämtlichen Nutzern einer bestimmten IP-Adresse Zugriff auf den Inhalt erlauben („IP-Check“).

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie, dass der Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden muss („named-user-license“)?

Einige Lizenzverträge erfordern, dass die Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden müssen. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigterweise auf die Fachdatenbank zugreifen (personengebundene Lizenzen / „named-user“-Lizenzen). Die meisten Lizenzverträge erlauben jedoch, dass die benannten Nutzer ausgetauscht werden können. Wenn Sie ein eigenes Passwort verwenden, handelt es sich bei Ihrer Lizenz vermutlich um eine solche personengebundene bzw. „named-user“-Lizenz.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie, dass der zeitgleiche Zugriff auf die Fachdatenbank auf eine bestimmte Zahl an Nutzern beschränkt ist („concurrent-user-licence“)?

Einige Lizenzverträge bestimmen, dass nur eine festgelegte Anzahl an Nutzern gleichzeitig auf die lizenzierten Inhalte zeitgleich zugreifen darf. Die Nutzer müssen dabei grundsätzlich nicht im Vorhinein benannt werden.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Fachdatenbank zu individualisieren („pick-and-choose“-Modell)?

Der zur Verfügung gestellte Inhalt mancher Fachdatenbanken lässt sich durch die Lizenzierung weiterer Fachmodule individualisieren oder ergänzen. Der Nutzer kann seinem Bedarf entsprechend wählen, für welche konkreten Inhalte er eine Lizenz erwerben möchte.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die angebotenen Laufzeiten der von Ihnen lizenzierten Fachdatenbanken?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie administrieren Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen die Zugänge bzw. Passwörter für die lizenzierten Fachdatenbanken?

- ☐ Zentrale Administration (z.B. durch Bibliothek oder Assistenz)
- ☐ Jede Person verantwortet ihren Zugang selbst
- ☐ Mir nicht bekannt

Evaluation möglicher zukünftiger Lizenzmodelle

Welche drei Aspekte sind Ihnen bei dem Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie!

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">○ Aktualität der Datenbank○ Hohe Spezialisierung der Datenbank auf ein Fachgebiet○ Breites, fachgebietsübergreifendes Inhaltsangebot○ Flexibilität bei der Wahl verschiedener Inhaltsmodule bei Lizenzerwerb („pick-and-choose“)○ Flexibilität bei der Ergänzung weiterer Inhaltsmodule während der Laufzeit der ursprünglich erworbenen Lizenz | <ul style="list-style-type: none">○ Flexible und individualisierbare Anzahl an Nutzerzugängen (Nutzerstaffel)○ Keine Personengebundenheit bei den Zugängen○ Leichte Administrierbarkeit der Zugänge○ Angemessene Lizenzgebühren○ Flexible Möglichkeiten bei der Laufzeit der Lizenz / flexible Abschlussmöglichkeiten | <ul style="list-style-type: none">○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)○ Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP-Adresse)○ Relevanz der Datenbank am Markt○ Strahlkraft der Marke des Verlags○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement) |
| <ul style="list-style-type: none">○ Sonstiges (bitte angeben) | | |

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, Zugänge zu den Fachdatenbanken zwischen Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens zu teilen (personenungebundene Lizenzen / „concurrent-user-licences“ / „floating licences“)?

Einige Lizenzverträge erfordern, dass die Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden müssen. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigterweise auf die Fachdatenbank zugreifen. Im Gegensatz dazu sind auch Lizenzen denkbar, die keine vorherige Bestimmung des konkreten Nutzers erfordern (personenungebundene Lizenzen, wie z.B. "concurrent-user-licences" oder "floating licences").

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Welche Anzahl an Nutzerzugängen bevorzugen Sie (Nutzerstaffel)?

Die meisten Lizenzverträge legen eine bestimmte Anzahl an Nutzern fest, die auf den Inhalt der Fachdatenbank berechtigterweise zugreifen darf. Gängige Nutzerstaffeln sind etwa die 1er-, 3er- oder 5er-Lizenz. Eine Ausnahme hiervon bilden Lizenzverträge, die sämtlichen Nutzern einer bestimmten IP-Adresse Zugriff auf den Inhalt erlauben ("IP-Check").

- 1er-Lizenz
- 3er-Lizenz
- 5er-Lizenz
- Individuelle Konfiguration (Individuallizenzen für exakte Nutzeranzahl)
- IP-Lizenz für undefinierte Zahl an Nutzern

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte passgenau zu individualisieren?

Die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte können beispielsweise die Auswahl bestimmter Fachmodule individualisiert oder ergänzt werden.

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Wie sähe Ihre ideale Lizenzlaufzeit aus?

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">○ Benutzerdefinierte Zeiträume (On-Demand)○ 24 Stunden○ 7 Tage○ 1 Monat○ 3 Monate○ Sonstiges (bitte angeben) | <ul style="list-style-type: none">○ 6 Monate○ 12 Monate○ 24 Monate○ 36 Monate |
|---|--|

Wie wichtig ist Ihnen die Funktion eines Single-Sign-On (SSO)?

Der Single-Sign-On erlaubt nach der einmaligen Anmeldung über eine zentrale Plattform den Zugriff auf alle von Ihnen bzw. Ihrer Kanzlei oder Ihrem Unternehmen lizenzierten Fachdatenbanken, sodass Sie sich nicht separat für jede lizenzierte Fachdatenbank anmelden müssen. Ein Beispiel für eine SSO-Seite ist das Schweizer Mediacenter.

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Welche Administration Ihrer Zugänge bevorzugen Sie?

- ☐ Selbstadministration (Ich verwalte meinen Zugang selbst.)
- ☐ Kanzlei- bzw. unternehmensinterne Administration (Eine zentrale Stelle innerhalb meiner Kanzlei bzw. meines Unternehmens verwaltet meinen Zugang.)
- ☐ Externe Administration (Ein Dienstleister übernimmt die Administration meines Zugangs.)

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit einer Meta-Suche?

Die Meta-Suche erlaubt eine datenbankübergreifende Suche über sämtliche lizenzierte Inhalte hinweg. Ähnlich wie bei einer Suchmaschine kann in mehreren Datenbanken nach einem Begriff, Paragraphen, Werk, etc. gesucht werden.

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Kanzleisoftware oder das Aktenmanagement)?

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Halten Sie es für wünschenswert, Lizenzen von verschiedenen Anbietern miteinander zu kombinieren?

- ☐ Ja
- ☐ Eher ja
- ☐ Neutral
- ☐ Eher nein
- ☐ Nein

Halten Sie es für wünschenswert, von demselben Anbieter mehrere (verschiedene) Lizenzen für dessen Produkte miteinander zu kombinieren?

Beispielsweise eine IP-Lizenz für das Basismodul und zusätzlich drei named user-Lizenzen für Zusatzmodule.

- ☐ Ja
- ☐ Eher ja
- ☐ Neutral
- ☐ Eher nein
- ☐ Nein

Was stellt für Sie einen Mehrwert dar (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- ☐ Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- ☐ Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- ☐ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)

- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Sonstiges (bitte angeben)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung

Wofür wären Sie bereit, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen (mehrere Antworten möglich)?

- Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Ich bin grundsätzlich nicht bereit, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen.
- Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung
- Sonstiges (bitte angeben)

Fragebogen „Nutzer“

Evaluation der angebotenen Lizenzmodelle

Welche der folgenden juristischen Fachdatenbanken nutzen Sie persönlich (mehrere Antworten möglich)?

- beck-online
- Haufe
- NWB
- Wolters Kluwer Online
- rehm eLine
- Otto Schmidt online
- Juris
- Stotax
- Datev
- Keine der genannten Optionen

Wie häufig benutzen Sie die juristischen Fachdatenbanken?

	Täglich	Mehrmals pro Woche	Mehrmals pro Monat	Einmal pro Monat	Seltener	Nie
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Falls Sie die juristischen Fachdatenbanken einmal pro Monat oder seltener nutzen, was hält Sie von einem häufigeren Gebrauch ab (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ Überspringen (Frage trifft nicht auf mich zu)
- ☐ Ich benötige die Inhalte der Datenbank nur selten für meine Arbeit
- ☐ Ich bevorzuge andere Produkte und greife nur auf die Datenbank zu, wenn nötig
- ☐ Andere Datenbanken halten dieselben Inhalte bereit
- ☐ Die Datenbank ist nicht nutzerfreundlich
- ☐ Ich habe keinen Nutzerzugang zu der Datenbank
- ☐ Sonstiges (bitte angeben)

Entspricht das inhaltliche Angebot der juristischen Fachdatenbanken Ihrem Bedarf?

	Das inhaltliche Angebot entspricht meinem Bedarf.	Das inhaltliche Angebot entspricht meinem Bedarf nicht.	Ich wünsche Zugriff auf weitere Inhalte, die nicht von meiner Lizenz umfasst sind.	Ich nutze diese Fachdatenbank nicht.
beck-online	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Benutzerfreundlichkeit der juristischen Fachdatenbanken insgesamt?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Ich nutze diese Fachdatenbank nicht.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Erfordert Ihre Arbeitspraxis, dass Sie einen Zugang zu Fachdatenbanken mit anderen Angehörigen Ihrer Kanzlei bzw. Ihres Unternehmens teilen müssen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein
- ☐ Keine Angabe

Wie administrieren Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen die Zugänge bzw. Passwörter für die lizenzierten Fachdatenbanken?

- Zentrale Administration (z.B. durch Bibliothek oder Assistenz)
- Jede Person verantwortet ihren Zugang selbst
- Mir nicht bekannt

Evaluation möglicher zukünftiger Lizenzmodelle

Welche drei Aspekte sind Ihnen bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie!

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| ○ Aktualität der Datenbank | ○ Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch gleichzeitige Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer) | ○ Relevanz der Datenbank am Markt |
| ○ Hohe Spezialisierung der Datenbank auf ein Fachgebiet | ○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzlei- software oder Aktenmanagement) | ○ Strahlkraft der Markt des Verlags |
| ○ Breites, fachgebietsübergreifendes Inhaltsangebot | ○ Leichte Administrierbarkeit der Zugänge | |
| ○ Nutzerfreundliche Suche | ○ Meta-Suche (zentralisierte, datenbankübergreifende Suchoption über alle lizenzierten Inhalte hinweg) | |
| ○ Nutzerfreundlicher Workflow insgesamt | ○ SSO-Anbindung (Zugriff auf alle lizenzierten Fachdatenbanken nach einmaliger Anmeldung über zentrale Plattform) | |
| ○ Sonstiges (bitte angeben) | | |

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, Zugänge zu den Fachdatenbanken zwischen Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens zu teilen (personenungebundene Lizenzen / „concurrent-user-licences“ / „floating licences“)?

Einige Lizenzverträge erfordern, dass die Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden müssen. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigterweise auf die Fachdatenbank zugreifen. Im Gegensatz dazu sind auch Lizenzen denkbar, die keine vorherige Bestimmung des konkreten Nutzers erfordern (personenungebundene Lizenzen, wie z.B. "concurrent-user-licences" oder "floating licenses").

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte passgenau zu individualisieren?

Die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte können beispielsweise die Auswahl bestimmter Fachmodule individualisiert oder ergänzt werden.

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Wie wichtig ist Ihnen die Funktion eines Single-Sign-On (SSO)?

Der Single-Sign-On erlaubt nach der einmaligen Anmeldung über eine zentrale Plattform den Zugriff auf alle von Ihnen bzw. Ihrer Kanzlei oder Ihrem Unternehmen lizenzierten Fachdatenbanken, sodass Sie sich nicht separat für jede lizenzierte Fachdatenbank anmelden müssen. Ein Beispiel für eine SSO-Seite ist das Schweizer Mediacenter.

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Welche Administration Ihrer Zugänge bevorzugen Sie?

- Selbstadministration (Ich verwalte meinen Zugang selbst.)
- Kanzlei- bzw. unternehmensinterne Administration (Eine zentrale Stelle innerhalb meiner Kanzlei bzw. meines Unternehmens verwaltet meinen Zugang.)
- Externe Administration (Ein Dienstleister übernimmt die Administration meines Zugangs.)

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit einer Meta-Suche?

Die Meta-Suche erlaubt eine datenbankübergreifende Suche über sämtliche lizenzierte Inhalte hinweg. Ähnlich wie bei einer Suchmaschine kann in mehreren Datenbanken nach einem Begriff, Paragraphen, Werk, etc. gesucht werden.

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Kanzleisoftware oder das Aktenmanagement)?

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Was stellt für Sie einen Mehrwert dar (mehrere Antworten möglich)?

- Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Sonstiges (bitte angeben)
- Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung

Wofür wären Sie bereit, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen (mehrere Antworten möglich)?

- Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Ich bin grundsätzlich nicht bereit, eine höhere bzw. zusätzliche Lizenzgebühr zu zahlen.
- Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung
- Sonstiges (bitte angeben)

Fragebogen „Entscheider-Nutzer“

Evaluation der angebotenen Lizenzmodelle

Für welche der folgenden juristischen Fachdatenbanken haben Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen Lizenzen erworben (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ beck-online
- ☐ Haufe
- ☐ NWB
- ☐ Wolters Kluwer Online
- ☐ rehm eLine
- ☐ Otto Schmidt online
- ☐ Juris
- ☐ Stotax
- ☐ Datev
- ☐ Keine der genannten Optionen

Welche der folgenden juristischen Fachdatenbanken nutzen Sie persönlich (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ beck-online
- ☐ Haufe
- ☐ NWB
- ☐ Wolters Kluwer Online
- ☐ rehm eLine
- ☐ Otto Schmidt online
- ☐ Juris
- ☐ Stotax
- ☐ Datev
- ☐ Keine der genannten Optionen

Wie häufig benutzen Sie die juristischen Fachdatenbanken?

	Täglich	Mehrmals pro Woche	Mehrmals pro Monat	Einmal pro Monat	Seltener	Nie
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Falls Sie die juristischen Fachdatenbanken einmal pro Monat oder seltener nutzen, was hält Sie von einem häufigeren Gebrauch ab (mehrere Antworten möglich)?

- ☐ Überspringen (Frage trifft nicht auf mich zu)
- ☐ Ich benötige die Inhalte der Datenbank nur selten für meine Arbeit
- ☐ Ich bevorzuge andere Produkte und greife nur auf die Datenbank zu, wenn nötig
- ☐ Andere Datenbanken halten dieselben Inhalte bereit
- ☐ Die Datenbank ist nicht nutzerfreundlich
- ☐ Ich habe keinen Nutzerzugang zu der Datenbank
- ☐ Sonstiges (bitte angeben)

Entspricht das inhaltliche Angebot der juristischen Fachdatenbanken Ihrem Bedarf?

	Das inhaltliche Angebot entspricht meinem Bedarf.	Das inhaltliche Angebot entspricht meinem Bedarf nicht.	Ich wünsche Zugriff auf weitere Inhalte, die nicht von meiner Lizenz umfasst sind.	Ich nutze diese Fachdatenbank nicht.
beck-online	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Benutzerfreundlichkeit der juristischen Fachdatenbanken insgesamt?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Ich nutze diese Fachdatenbank nicht.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Staffelung der Nutzeranzahl der für die juristische Fachdatenbank verfügbaren Lizenzen (Nutzerstaffel)?

Die meisten Lizenzverträge legen eine bestimmte Anzahl an Nutzern fest, die auf den Inhalt der Fachdatenbank berechtigterweise zugreifen darf. Gängige Nutzerstaffeln sind etwa die 1er-, 3er- oder 5er-Lizenz. Eine Ausnahme hiervon bilden Lizenzverträge, die sämtlichen Nutzern einer bestimmten IP-Adresse Zugriff auf den Inhalt erlauben („IP-Check“).

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie, dass der Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden muss („named-user-license“)?

Einige Lizenzverträge erfordern, dass die Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden müssen. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigterweise auf die Fachdatenbank zugreifen (personengebundene Lizenzen / „named-user“-Lizenzen). Die meisten Lizenzverträge erlauben jedoch, dass die benannten Nutzer ausgetauscht werden können. Wenn Sie ein eigenes Passwort verwenden, handelt es sich bei Ihrer Lizenz vermutlich um eine solche personengebundene bzw. „named-user“-Lizenz.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie, dass der zeitgleiche Zugriff auf die Fachdatenbank auf eine bestimmte Zahl an Nutzern beschränkt ist („concurrent-user-licence“)?

Einige Lizenzverträge bestimmen, dass nur eine festgelegte Anzahl an Nutzern gleichzeitig auf die lizenzierten Inhalte zeitgleich zugreifen darf. Die Nutzer müssen dabei grundsätzlich nicht im Vorhinein benannt werden.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die Möglichkeiten, den inhaltlichen Umfang der lizenzierten Fachdatenbank zu individualisieren („pick-and-choose“-Modell)?

Der zur Verfügung gestellte Inhalt mancher Fachdatenbanken lässt sich durch die Lizenzierung weiterer Fachmodule individualisieren oder ergänzen. Der Nutzer kann seinem Bedarf entsprechend wählen, für welche konkreten Inhalte er eine Lizenz erwerben möchte.

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie die angebotenen Laufzeiten der von Ihnen lizenzierten Fachdatenbanken?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Klu- wer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis für die folgenden juristischen Fachdatenbanken?

	Sehr gut	Gut	Befriedigend	Ausreichend	Mangelhaft	Ungenügend	Unzutreffend / Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank.
beck-online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wolters Klu- wer Online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Werden Sie die erworbenen Lizenzen voraussichtlich erneuern?

	Ja	Nein	Ich habe keine Lizenz für diese Fachdatenbank erworben.
beck-online	☐	☐	☐
Haufe	☐	☐	☐
NWB	☐	☐	☐
Wolters Kluwer Online	☐	☐	☐
Rehm eLine	☐	☐	☐
Otto Schmidt online	☐	☐	☐
Juris	☐	☐	☐
Stotax	☐	☐	☐
Datev	☐	☐	☐

Erfordert Ihre Arbeitspraxis, dass Sie einen Zugang zu Fachdatenbanken mit anderen Angehörigen Ihrer Kanzlei bzw. Ihres Unternehmens teilen müssen?

- Ja
- Nein
- Keine Angabe

Wie administrieren Sie bzw. Ihre Kanzlei oder Ihr Unternehmen die Zugänge bzw. Passwörter für die lizenzierten Fachdatenbanken?

- Zentrale Administration (z.B. durch Bibliothek oder Assistenz)
- Jede Person verantwortet ihren Zugang selbst
- Mir nicht bekannt

Evaluation möglicher zukünftiger Lizenzmodelle

Welche drei Aspekte sind Ihnen bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie!

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| ○ Aktualität der Datenbank | ○ Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch gleichzeitige Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer) | ○ Relevanz der Datenbank am Markt |
| ○ Hohe Spezialisierung der Datenbank auf ein Fachgebiet | ○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzlei- software oder Aktenmanagement) | ○ Strahlkraft der Markt des Verlags |
| ○ Breites, fachgebietsübergreifendes Inhaltsangebot | ○ Leichte Administrierbarkeit der Zugänge | |
| ○ Nutzerfreundliche Suche | ○ Meta-Suche (zentralisierte, datenbankübergreifende Suchoption über alle lizenzierten Inhalte hinweg) | |
| ○ Nutzerfreundlicher Workflow insgesamt | ○ SSO-Anbindung (Zugriff auf alle lizenzierten Fachdatenbanken nach einmaliger Anmeldung über zentrale Plattform) | |
| ○ Sonstiges (bitte angeben) | | |

Welche drei Aspekte sind Ihnen bei dem Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken am wichtigsten? Bitte priorisieren Sie!

- | | | |
|---|--|--|
| ○ Aktualität der Datenbank | ○ Flexible und individualisierbare Anzahl an Nutzerzugängen (Nutzer- staffel) | ○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzlei- software oder Aktenmanagement) |
| ○ Hohe Spezialisierung der Datenbank auf ein Fachgebiet | ○ Keine Personengebundenheit bei den Zugängen | ○ Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP-Adresse) |
| ○ Breites, fachgebietsübergreifendes Inhaltsangebot | ○ Leichte Administrierbarkeit der Zugänge | ○ Relevanz der Datenbank am Markt |
| ○ Flexibilität bei der Wahl verschiedener Inhaltsmodule bei Lizenzerwerb („pick-and-choose“) | ○ Angemessene Lizenzgebühren | ○ Strahlkraft der Marke des Verlags |
| ○ Flexibilität bei der Ergänzung weiterer Inhaltsmodule während der Laufzeit der ursprünglich erworbenen Lizenz | ○ Flexible Möglichkeiten bei der Laufzeit der Lizenz / flexible Abschlussmöglichkeiten | ○ Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzlei- software oder Aktenmanagement) |
| ○ Sonstiges (bitte angeben) | | |

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, Zugänge zu den Fachdatenbanken zwischen Angehörigen der Kanzlei bzw. des Unternehmens zu teilen (personenungebundene Lizenzen / „concurrent-user-licences“ / „floating licences“)?

Einige Lizenzverträge erfordern, dass die Nutzer des lizenzierten Inhalts im Vorhinein benannt werden müssen. Nur die benannten Nutzer dürfen dann berechtigterweise auf die Fachdatenbank zugreifen. Im Gegensatz dazu sind auch Lizenzen denkbar, die keine vorherige Bestimmung des konkreten Nutzers erfordern (personenungebundene Lizenzen, wie z.B. „concurrent-user-licences“ oder „floating licences“).

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Welche Anzahl an Nutzerzugängen bevorzugen Sie (Nutzerstaffel)?

Die meisten Lizenzverträge legen eine bestimmte Anzahl an Nutzern fest, die auf den Inhalt der Fachdatenbank berechtigterweise zugreifen darf. Gängige Nutzerstaffeln sind etwa die 1er-, 3er- oder 5er-Lizenz. Eine Ausnahme hiervon bilden Lizenzverträge, die sämtlichen Nutzern einer bestimmten IP-Adresse Zugriff auf den Inhalt erlauben („IP-Check“).

- ☐ 1er-Lizenz
- ☐ 3er-Lizenz
- ☐ 5er-Lizenz
- ☐ Individuelle Konfiguration (Individuallizenzen für exakte Nutzeranzahl)
- ☐ IP-Lizenz für undefinierte Zahl an Nutzern

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit, die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte passgenau zu individualisieren?

Die von einer Fachdatenbank bezogenen Inhalte können beispielsweise die Auswahl bestimmter Fachmodule individualisiert oder ergänzt werden.

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Wie sähe Ihre ideale Lizenzlaufzeit aus?

- | | |
|--|---------------------------------|
| ☐ Benutzerdefinierte Zeiträume (On-Demand) | ☐ 6 Monate |
| ☐ 24 Stunden | ☐ 12 Monate |
| ☐ 7 Tage | ☐ 24 Monate |
| ☐ 1 Monat | ☐ 36 Monate |
| ☐ 3 Monate | |
| ☐ Sonstiges (bitte angeben) | |

Wie wichtig ist Ihnen die Funktion eines Single-Sign-On (SSO)?

Der Single-Sign-On erlaubt nach der einmaligen Anmeldung über eine zentrale Plattform den Zugriff auf alle von Ihnen bzw. Ihrer Kanzlei oder Ihrem Unternehmen lizenzierten Fachdatenbanken, sodass Sie sich nicht separat für jede lizenzierte Fachdatenbank anmelden müssen. Ein Beispiel für eine SSO-Seite ist das Schweizer Mediacenter.

- ☐ Sehr wichtig
- ☐ Wichtig
- ☐ Eher wichtig
- ☐ Eher unwichtig
- ☐ Unwichtig

Welche Administration Ihrer Zugänge bevorzugen Sie?

- ☐ Selbstadministration (Ich verwalte meinen Zugang selbst.)
- ☐ Kanzlei- bzw. unternehmensinterne Administration (Eine zentrale Stelle innerhalb meiner Kanzlei bzw. meines Unternehmens verwaltet meinen Zugang.)
- ☐ Externe Administration (Ein Dienstleister übernimmt die Administration meines Zugangs.)

Wie wichtig ist Ihnen die Möglichkeit einer Meta-Suche? Die Meta-Suche erlaubt eine datenbankübergreifende Suche über sämtliche lizenzierte Inhalte hinweg. Ähnlich wie bei einer Suchmaschine kann in mehreren Datenbanken nach einem Begriff, Paragraphen, Werk, etc. gesucht werden.

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Wie wichtig ist Ihnen eine technische Anbindung der Fachdatenbank für den Workflow Ihrer Kanzlei (z.B. eine API-Schnittstelle für Kanzleisoftware oder das Aktenmanagement)?

- Sehr wichtig
- Wichtig
- Eher wichtig
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Halten Sie es für wünschenswert, Lizenzen von verschiedenen Anbietern miteinander zu kombinieren?

- Ja
- Eher ja
- Neutral
- Eher nein
- Nein

Halten Sie es für wünschenswert, von demselben Anbieter mehrere (verschiedene) Lizenzen für dessen Produkte miteinander zu kombinieren? Beispielsweise eine IP-Lizenz für das Basismodul und zusätzlich drei named user-Lizenzen für Zusatzmodule.

- Ja
- Eher ja
- Neutral
- Eher nein
- Nein

Was stellt für Sie einen Mehrwert dar (mehrere Antworten möglich)?

- Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Sonstiges (bitte angeben)
- Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung

Wofür wären Sie bereit, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen (mehrere Antworten möglich)?

- Fachmodulübergreifender Zugriff auf das gesamte Verlagsangebot
- Bündelung aller lizenzierten Inhalte an einer zentralen Stelle
- On-Demand Bereitstellung von gewünschten Inhalten
- Möglichkeit einer Meta-Suche (übergeordnete Suche über mehrere Datenbanken hinweg)
- Möglichkeit eines Single-Sign-On (SSO)
- Möglichkeit nicht personengebundener Zugangsschlüssel
- Ich bin grundsätzlich nicht bereit, eine höhere Lizenzgebühr zu zahlen.
- Kollaboratives Arbeiten (z.B. durch zeitgleiche Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer)
- Einbindung in den Arbeitsprozess (API- Schnittstelle, z.B. für Kanzleisoftware oder Aktenmanagement)
- Vereinfachte Administration
- Angebot eines IP-Checks (Zugriff unbestimmter Zahl von Nutzern über eine bestimmte IP- Adresse)
- User-Reporting (Feststellung, welche Inhalte tatsächlich genutzt werden)
- Kostenstellenspezifische Abrechnung
- Sonstiges (bitte angeben)

Annex 3 – Fragebogen für die Telefoninterviews

Allgemeiner Teil

1. Datenschutzrechtliche Aufklärung des Interviewpartners. Einholung der Einwilligung zur Aufzeichnung des Gesprächs zur späteren Aufbereitung.
2. Erhebung der persönlichen Daten
 - a. Name, Vorname:
 - b. Alter:
 - c. Art der beruflichen Tätigkeit:
 - ☐ Rechtsanwalt
 - ☐ Notar
 - ☐ Steuerberater
 - ☐ Wirtschaftsprüfer
 - ☐ Bibliothekar
 - ☐ Einkäufer
 - ☐ Sonstiges: _____
 - d. Ort der beruflichen Tätigkeit:
 - ☐ Rechtsanwaltskanzlei
 - ☐ Steuerberatungs-, Wirtschaftsprüfungs- oder Buchprüfungsgesellschaft
 - ☐ Multidisziplinäre Partnerschaft
 - ☐ Rechts- oder Steuerabteilung im Unternehmen
 - ☐ Sonstiges: _____
 - e. Größe der Kanzlei oder des Unternehmens (deutschlandweit):
 - ☐ 1-3 Berufsträger
 - ☐ 4-10 Berufsträger
 - ☐ 11-29 Berufsträger
 - ☐ > 30 Berufsträger
3. Nutzen Sie persönlich juristische Fachdatenbanken?
 - ☐ Ja
 - ☐ Nein
4. Sind Sie an den Entscheidungen für den Erwerb von Lizenzen für juristische Fachdatenbanken beteiligt?
 - ☐ Ja
 - ☐ Nein

Entscheider-Gruppe

1. Wie bewerten Sie die Lizenzvertragsoptionen für juristische Fachdatenbanken allgemein?
2. Was sind Ihre größten Kritikpunkte am aktuellen Angebot der Lizenzen für juristische Fachdatenbanken und warum?
3. Halten diese Aspekte Sie von dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken ab? Alternativ: Welche Aspekte halten Sie von dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken ab?

4. Welche Aspekte sind Ihnen bei dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken besonders wichtig?
5. Gibt es eine juristische Fachdatenbank, die Ihre Bedürfnisse besonders gut im Lizenzvertrag abbildet? Falls ja, welche und inwiefern?
6. Gibt es Ihrerseits noch Anregungen oder Kritik für die Lizenzmodelle von juristischen Fachdatenbanken?

Entscheider-Nutzer-Gruppe

1. Wie bewerten Sie die Lizenzvertragsoptionen für juristische Fachdatenbanken allgemein?
2. Was sind Ihre größten Kritikpunkte am aktuellen Angebot der Lizenzen für juristische Fachdatenbanken und warum?
3. Halten diese Aspekte Sie von dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken ab? Alternativ: Welche Aspekte halten Sie von dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken ab?
4. Welche Aspekte sind Ihnen bei dem Erwerb einer Lizenz für juristische Fachdatenbanken besonders wichtig?
5. Wie bewerten Sie die Praxistauglichkeit der juristischen Fachdatenbanken im Rahmen Ihrer Tätigkeit?
6. Welche Aspekte sind Ihnen bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken besonders wichtig?
7. Gibt es bestimmte Features, die Sie sich bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken wünschen würden, die es aber aktuell nicht gibt? Falls ja, welche?
8. Welche Aspekte halten Sie von der Nutzung juristischer Fachdatenbanken ab?
9. Gibt es eine juristische Fachdatenbank, die Ihre Bedürfnisse besonders gut abbildet, sei es hinsichtlich ihres Lizenzmodells oder der Benutzerfreundlichkeit? Falls ja, welche und inwiefern?
10. Gibt es Ihrerseits noch Anregungen oder Kritik in Bezug auf die Lizenzen oder Benutzerfreundlichkeit von juristischen Fachdatenbanken?

Nutzer-Gruppe

1. Wie bewerten Sie die Praxistauglichkeit der juristischen Fachdatenbanken im Rahmen Ihrer Tätigkeit?
2. Welche Aspekte sind Ihnen bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken besonders wichtig?
3. Gibt es bestimmte Features, die Sie sich bei der Nutzung von juristischen Fachdatenbanken wünschen würden, die es aber aktuell nicht gibt? Falls ja, welche?
4. Welche Aspekte halten Sie von der Nutzung juristischer Fachdatenbanken ab?
5. Gibt es eine juristische Fachdatenbank, die Ihre Bedürfnisse bei der Nutzung besonders gut abbildet? Falls ja, welche und inwiefern?
6. Gibt es Ihrerseits noch Anregungen oder Kritik in Bezug auf die Benutzung von juristischen Fachdatenbanken?

Dank

Hintergrund und Kontakt

Hintergrund

Die vorliegende Studie wurde von **Schweitzer Fachinformationen, Wolters Kluwer Deutschland, Verlag C.H. Beck, NWB Verlag, Haufe-Lexware** und die **Verlagsgruppe Hühig Jehle Rehm** unterstützt und gefördert. Die Ausarbeitung erfolgte durch das **Bucerius IP Center**. Die wissenschaftliche Unabhängigkeit wurde dabei in allen Stadien der Studie gewahrt.

Über die Autorinnen

Dana Beldiman ist Professorin an der Bucerius Law School sowie an der UC Hastings College of the Law in San Francisco. Sie ist zugleich akademische Direktorin und Gründerin des Bucerius IP Centers.

Pauline Boppert ist Doktorandin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Bucerius IP Center. Sie studierte Rechtswissenschaften an der Bucerius Law School sowie an der Queen Mary University London.

Kontakt

Für inhaltliche Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Pauline Boppert (pauline.boppert@law-school.de). Für Fragen zur Verwertung und Veröffentlichung dieses Studienberichts wenden Sie sich bitte an Herrn Karsten Windler, geschäftsführender Direktor des Bucerius IP Centers (karsten.windler@law-school.de).



BUCERIUS LAW SCHOOL

HOCHSCHULE FÜR RECHTSWISSENSCHAFT

CENTER FOR TRANSNATIONAL IP, MEDIA
AND TECHNOLOGY LAW AND POLICY