

Verbund der Öffentlichen Bibliotheken Berlins

- VÖBB - RFID-Prüfgutachten

Inhalt

1. Ziele RFID-Einführung
2. Wirtschaftlichkeit + Finanzierung
3. Innovationsvertrag



Die ÖB als Unternehmung

- Die Öffentliche Bibliothek ist *keine* Medienaufbewahranstalt
- Sie ist ein *umsatzorientierter* Betrieb für *alle Bürger* (426.131 aktive Nutzer 2005)
- Ihre wichtigsten Produkte heißen: **Bildung, Integration** und **Kultur**

Problem der ÖB

- Zu viel „**Kassenfunktion**“ (Ausleihe, Rücknahme, Verlängerung, Sicherung)
- Zu wenig „**Verkäuferfunktion**“ von Bildung, Integration und Kultur

Ziele Hamburger ÖB mit RFID

- 12,5% Erneuerungsquote aus Kauf
- Alle 10 Jahre Sanierung jedes Bibliotheksstandortes (45 Stück)
- Personal für 100% Kitaversorgung
- Personal für 100% Schulversorgung
- Qualitativ bessere Jobs + Bezahlung

Lage Berliner Bezirke

(ohne ZLB)

- Bibliotheksmitarbeiter führen 2005 aus:
- 10.300.000 Medienausleihen
- 9.600.000 Medienrücknahmen
- ~3.500.000 Mediensicherungen
- ~1.000.000 Verlängerungen
- ... und die Nutzer schauen wartend zu

Szenario 2010



Fotos: Stadtbibliothek München, aus Vortrag von Marianne Pohl, 2006



Szenario 2010 Bezirke

- Kunden führen 2010 selbst aus:
- 12.900.000 Medienausleihen
- 10.800.000 Medienrücknahmen
- Extravorgang Mediensicherung entfällt
- 7.500.000 Verlängerungen

RFID als Werkzeug

- Rückgabe durch Kunden (90%+)
- Ausleihe durch Kunden (90%+)
- Sicherung automatisch (95%)



Fotos: Stadtbibliothek München, aus Vortrag von Marianne Pohl

Ergebnis 1

Die Einführung von RFID verändert fundamental die Struktur der Arbeit und die Rolle der Kunden in der Öffentlichen Bibliothek. Es handelt sich um einen *massiven* Eingriff.

Projektdesign

1. Konzentration auf Rückgabe, Ausleihe, Sicherung
2. Zentrales Projektmanagement (VSZ)
3. Zentrale RFID-Ausschreibung
4. Leistungsorientierte Ausstattung
5. Dichte Einführung: Vorbereitung 1,5 Jahre, Einführung 2-3 Jahre
6. Fach-AG's nur mit aktuell einführenden Bibliotheken

Projektdesign

Frühjahr 2007	Finanzen sichern	Innovationsvertrag	Detailpläne
Frühjahr 2008	Ausschreibung	Information	Schulungen
Sommer 2008	Zuschlag	Beginn Pilotbezirk	Beginn ZLB
Winter 2008	Betrieb Pilot	Beginn 2.-3. Bezirk	Fortsetzung ZLB
Frühjahr 2009	Betrieb 2.-3. Bezirk	Beginn 4.-6. Bezirk	Fortsetzung ZLB
Herbst 2009	Betrieb 4.-6. Bezirk	Beginn 7.-9. Bezirk	Betrieb ZLB
Frühjahr 2010	Betrieb 7.-9. Bezirk	Beginn 10.-12. Bezirk	
Herbst 2010	Betrieb 10.-12. Bezirk		

Betrachtete Kostenstellen

- Technik, z.B. Selbstverbucher
- Umstellung, z.B. Konvertierung
- Personal, z.B. Qualifizierungen
- Betrieb, z.B. Wartung
- Projektkosten, z.B. Reisen
- Weiteres, z.B. Umbauten

Kapitalwert Gesamt pro Typ

(Stand: 02.02.2007)

Typ 100.000 ME+/-400.000 Entleihungen	+567.692 €
Typ 50.000-100.000/200.000-400.000 Entleihungen	+245.359 €
Typ 25.000-50.000 ME/100.000-200.000 Entl.	+123.712 €
Typ <25.000 ME/ <100.000 Entleihungen	+30.359 €
ZLB	-338.920 €

Kapitalwert pro Bezirk

(Stand: 02.02.2007)

Kapitalwert Gesamt im Durchschnitt pro Bezirk	+1.135.910 €
Kapitalwert ZLB	-338.920 €
Kapitalwert Gesamt alle Bezirke und ZLB	+13.292.000 €

Kapitalwert pro Bezirk

(Stand: 21.02.2007)

Cha	+1.295.000 €	Rein	+1.090.000 €
Fried	+895.000 €	Span	+850.000 €
Licht	+1.265.000 €	Steg	+950.000 €
Mar	+750.000 €	Temp	+1.260.000 €
Mitte	+ 650.000 €	Trep	+1.180.000 €
Neu	+1.020.000 €	ZLB	-340.000 €
Pank	+2.195.000 €	Alle	+13.050.000 €

Investition hw pro Bezirk

(Stand: 21.02.2007)

Cha	780.000 €	Rein	600.000 €
Fried	650.000 €	Span	650.000 €
Licht	790.000 €	Steg	760.000 €
Mar	700.000 €	Temp	830.000 €
Mitte	1.210.000 €	Trep	760.000 €
Neu	610.000 €	ZLB	2.610.000 €
Pank	1.030.000 €	Alle	11.980.000 €

Ertrag pro investierten Euro

(Stand: 21.02.2007)

Cha	2,67 €	Rein	2,85 €
Fried	2,36 €	Span	2,31 €
Licht	2,60 €	Steg	2,26 €
Mar	2,07 €	Temp	2,51 €
Mitte	1,53 €	Trep	2,55 €
Neu	2,69 €	ZLB	0,87 €
Pank	3,13 €	Alle	2,09 €

Wirtschaftlichkeit und Finanzierungsart

Variante	Monetäre Rentabilität im Schnitt pro Bezirk
Variante 3 (rentabelste Variante)	+1.676.705 €
Variante 1 (reine Sparvariante)	+1.608.597 €
Variante 2 (optimale Variante)	+1.608.596 €
Ohne Finanzierungskonzept	+1.135.910 €



Ergebnis 2

- Die Investition rechnet sich für die Unternehmung ÖB und ihre Träger
- Große Hürde ist die anfängliche Investition
- Finanzierungskonzept überwindet die Hürde und verbessert den Ertrag

Aufgabe: Innovationsскеpsis

Innovationsскеpsis führt zu Kosten
durch dadurch ausgelöste Widerstände
und Verweigerung

Lösung: Innovationsvertrag

- Klare Vereinbarungen, was Beteiligte von einer RFID-Einführung haben
- Innovationsvertrag Teil des Finanzierungskonzeptes

Was hat der Kunde davon?

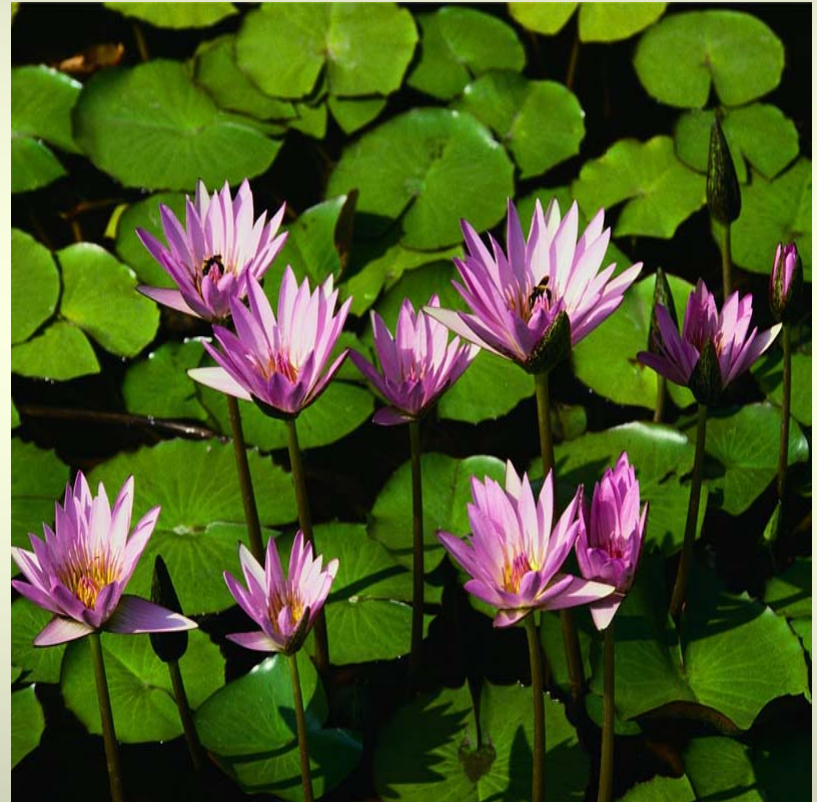
- Anonymität
- Zeitsouveränität
- Gewinnbeteiligung

Foto: Anke Berghaus-Sprengel,
Singapur, 2005



Was hat die MitarbeiterIn davon?

- Mehr Zeit für anspruchsvollere Aufgaben
- (Re)Qualifizierung
- Bessere Bezahlung



Was hat die Bibliothek davon?

- Entwicklungsperspektiven
- Besseres Image
- Mehr Nachfrage



Celsus Bibliothek in Ephesos mit heutigen Nutzern

Was haben Bezirke+Land davon?

- Kostenneutral 5% Effizienzsteigerung
- Stärkung der Bildung, Integration und Kultur im Bezirk + Land
- Zufriedenere Wähler



Ergebnis 3

- Objektiv liegt eine win-win-Situation für Bürger, Mitarbeiter und Politik vor
- Diese zu realisieren, sollte Gegenstand eines Innovationsvertrages sein
- Er wird Richtschnur für Projektdurchführung und Projektmanagement

Und wer soll das bezahlen?

- Die Kosten des Innovationsvertrages sind in die Wirtschaftlichkeitsrechnung komplett ‚eingepreist‘
- Im Finanzierungskonzept kommen Drittmittel hinzu (EU), die die Gewinnmarge erhöhen

VÖBB

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Auf Wiedersehen

