

Tags: archives catalogage,

Erschliessung auf dem freien Markt. Priorita?t beim Kundennutzen

Der Titel, vom Bildungsausschuss VSA-AAS vorgegeben, suggeriert, Erschliessung auf dem freien Markt sei etwas anderes als Erschliessung in etablierten Archiven. In diesem Sinn ist er natu?rlich provokativ aufgeladen.

Docuteam bietet auf dem freien Markt Archivdienstleistungen an. Sechs wissenschaftlich und archivisch geschulte Mitarbeitende arbeiten im Lauf eines Jahres fu?r rund 25 verschiedene Archive. Darunter befinden sich zwei Stadtarchive und ein gro?sseres Unternehmensarchiv, die auf Dauer von uns betreut werden, das reicht von den vorarchivischen Kontakten mit den Aktenbildnern bis zur Vermittlung an interne und externe Nutzerinnen und Nutzer. Die u?brigen Auftra?ge sind projektorientiert. Meist sind es Bewertungs- und Erschliessungsauftra?ge, oft auch Records-Management-Projekte oder andere Beratungsmandate. Zu 60 Prozent arbeiten wir in Kommunalarchiven, zu 30 Prozent in Unternehmensarchiven und zu 10 Prozent fu?r andere Archive.

Die Gescha?ftsidee von Docuteam besteht darin, dort Professionalita?t ins Archiv zu bringen, wo eigenes Personal fehlt, nicht ausreicht oder zu wenig mit archivspezifischen Fragen vertraut ist. Daraus resultiert, dass wir uns in erster Linie als Archivfachleute verstehen, und darin unterscheiden wir uns – hoffentlich – u?berhaupt nicht von den Kolleginnen und Kollegen in so genannt etablierten Archiven. Wir bekennen uns zum Kodex ethischer Grundsatzte, wir nutzen archivfachliche Weiterbildungsangebote und wir bringen uns nach Mo?glichkeit auch in die Fachdiskussion ein.

Spannungsfeld des freien Markts

Aufträge erhalten wir nur dort, wo unsere Kunden sich davon einen Nutzen versprechen. Wir versuchen, die Kunden gut zu beraten. Wir weisen sie beispielsweise darauf hin, wie wichtig es ist, dass der Lebenszyklus ihrer Unterlagen ganzheitlich konzipiert ist. Nicht jeder Auftraggeber will aber von uns ein Gesamtkonzept. Oft hat er ein spezifisches Problem: einen unerschlossenen Altbestand oder eine unbewertete Registratur. Diese Aufgaben versuchen wir zu lösen. Das heisst, wir orientieren uns am Kundennutzen.

Wir streben eine gesunde Entwicklung unseres Unternehmens an. Schliesslich geht es unter anderem darum, Arbeitsplätze zu sichern. Docuteam ist wie jedes privatwirtschaftliche Unternehmen gewinnorientiert. Für manche Fachkolleginnen und -kollegen mag dieser Aspekt gewöhnungsbedürftig sein. Er bedeutet aber nicht, dass wir unseren Beruf unseriöser ausüben würden als all jene Archivarinnen und Archivare in staatlichen Anstellungsverhältnissen. Der Kundennutzen, die Gewinnorientierung und, als dritter Pol, der Kodex ethischer Grundsätze als Grundgesetz unseres Berufsfelds bilden das Spannungsfeld des freien Markts.

Die Priorität liegt für uns beim Kundennutzen. Denn wenn es uns nicht gelingt, Nutzen zu schaffen, gibt es keine Existenzberechtigung für unsere Tätigkeit. Würde ein Kunde von uns ein Handeln verlangen, das mit dem Kodex ethischer Grundsätze nicht vereinbar ist, würden wir den entsprechenden Auftrag allerdings ablehnen. Wir würden auf ein «Geschäft» auch dann verzichten, wenn der entsprechende Auftrag uns zwar profitabel erschiene, aber auf Kosten einer Kodexverletzung ginge.

Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht

Manche unserer Kunden wollen möglichst wenig mit dem Archiv zu tun haben. Sie setzen die Prioritäten bei anderen Tätigkeiten und finden das Outsourcing der Archivtätigkeiten an ein dafür spezialisiertes Unternehmen eine gute Sache. Sie wollen aber nicht zu viel dafür ausgeben. Denn wer investiert schon gern in eine Nebentätigkeit, die ihm selbst nicht besonders behagt? Es geht unseren Kunden darum, mit begrenzten, zuverlässig budgetierbaren Kosten die Informationsverwaltung im Griff zu haben.

Wenn wir ein Angebot unterbreiten, muss der offerierte Preis erstens unsere Kosten decken und zweitens einen angemessenen Gewinnbeitrag liefern. Auf der anderen Seite wird unser Angebot von einem Kunden beurteilt, der die Archivkosten in Grenzen halten will. Möchten wir den Auftrag auch erhalten, sind wir gut beraten, nicht zu hoch anzubieten. Der freie Markt funktioniert bekanntlich dann, wenn Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht sind.

Erschliessungspreise

Erschliessungskosten sind für uns mehr oder weniger berechenbar. Denn wir wissen aus Erfahrung, wie lange man im Schnitt für das Ordnen und Verzeichnen einer bestimmten Kategorie von Unterlagen braucht. Daher bieten wir Erschliessungsarbeit pauschal pro Laufmeter an. Selbstredend kommt es darauf an, wie ein solcher Laufmeter strukturiert ist und wie detailliert er erschlossen werden soll. Dafür haben wir mehrere Kategorien definiert. Es ist klar, dass eine Serie von 20 Fertigungsprotokollen schneller verzeichnet ist als zwei Kartons voller unstrukturierter Akten. Und eine gut gegliederte Gemeinderatsregistratur verursacht einen anderen Aufwand für Detailbewertung und Dossiierverzeichnung als ein ähnlich umfangreicher Fotobestand.

In die Laufmeterpreise integrieren wir alle mit dem entsprechenden Auftrag zusammenhängenden Kosten. Das sind die Vollkosten für Personal, Räumlichkeiten und übrige Geschäftsunkosten. Unser Zeitaufwand ist grösser, wenn das zu erschliessende Archiv weiter von unserer Geschäftsbasis in Baden entfernt ist. Dies, obwohl wir so wenig wie möglich an den Archivstandort fahren. Um die Wegkosten zu minimieren und an gut eingerichteten Arbeitsplätzen effizienter zu arbeiten, transportieren wir nämlich das Archivgut zur Erschliessung meist zu uns. Sind hingegen grössere Mengen zu erschliessen, sinken die Laufmeterkosten, denn der Grundaufwand, der bei jedem Projekt entsteht, verteilt sich auf eine grössere Laufmeterzahl. Darum gibt es eine distanzabhängige Preisstaffel mit «Mengenrabatt». Auch der Ordnungsgrad der Unterlagen beeinflusst die Kosten massgeblich. Sind sie verschmutzt, kommt Aufwand für die Trockenreinigung dazu. Müssen gar Mikroorganismen entfernt werden, was in vernachlässigten Kommunalarchiven durchaus vorkommt, entsteht Zusatzaufwand für den Beizug eines Restaurators.

Auch die Kosten für alterungsbeständige Behälternisse lassen sich pro Laufmeter ungefähr voraussagen, wenn die Formate berücksichtigt werden. Wir offerieren hierfür allerdings keine Pauschale, sondern ein Kostendach und rechnen das Material nach Aufwand ab.

Erschliessungstiefe orientiert sich am Kundennutzen

In aller Regel sind unsere Kunden zum Zeitpunkt der Auftragserteilung zu wenig mit ihrem Archiv und dem potenziellen Nachschlagenutzen vertraut, den die Unterlagen nach ihrer Erschliessung entfalten können. Daher machen wir einen Vorschlag für die Erschliessungstiefe, der sich am potenziellen Nutzen des Kunden orientiert. In den meisten Fällen kommt eine Erschliessung bis auf Dossierstufe zur Anwendung, damit der Kunde im Verzeichnis auch wirklich findet, wonach er sucht.

Enthalte ein Bestand Fallakten, zum Beispiel Personendossiers, so werden die Dossiers einzeln verzeichnet, damit die Personennamen über das Verzeichnis aufgefunden werden können. In einem Gemeindearchiv ist dies beispielsweise bei Vormundschaftsakten, bei Sozialhilfedossiers oder bei Nachlassinventaren der Fall. Die Möglichkeit, vom Büroarbeitsplatz aus festzustellen, ob sich ein entsprechendes Dossier zu einer bestimmten Person im Archiv befindet, wird vom Personal in Gemeindeverwaltungen sehr geschätzt.

Im Gegensatz zu solch relativ aufwändiger Einzelverzeichnung bringt es oft wenig Kundennutzen, wenn in Serien einzelne Bände verzeichnet werden. In einem Gemeindearchiv sind die Protokolle der Exekutive meistens bereits vor unserem Einsatz sauber gebunden und beschriftet. Sie bedürfen einer Position im Archivverzeichnis, aber nicht zwingend einer Verzeichnung auf Stufe des Einzelbands, weil der gesuchte Band im Regal nach Jahrzahl und Gesichtsnummer sehr einfach gefunden werden kann.

Es kommt immer wieder vor, dass wir den Aufwand für die Erschliessung eines Bestands zu optimistisch budgetieren. Den Kunden muss dies wenig kümmern, da wir unsere Leistung ja pauschal anbieten. Wir könnten in einem solchen Fall natürlich die Erschliessungstiefe reduzieren, um mit dem Auftrag finanziell trotzdem auf einen guten Zweig zu kommen. Dies wäre jedoch unseriös, es sei denn, bei der Bearbeitung stellte sich heraus, dass eine geringere Erschliessungstiefe den Anforderungen absolut genügt, die an die Benutzung zu stellen sind.

Kostenmanagement

Die Kostenstruktur eines Anbieters bestimmt wesentlich seine Preise. Wir leisten uns eine zweckmässige Infrastruktur an einem verkehrsgünstigen Ort, mitten im schweizerischen Mittelland, direkt an einer Autobahnausfahrt, aber trotzdem gut vom öffentlichen Verkehr erschlossen. Dies hilft uns, Weg- und Transportkosten zu minimieren. Die zweckmässigen Einrichtungen in einem angenehmen Arbeitsumfeld erhöhen unsere Produktivität; hier arbeiten wir bedeutend schneller als in beengten Verhältnissen vor Ort, beispielsweise in einem Archivkeller ohne geeignete Tisch- und Zwischenlagerflächen.

Bei uns steht allerdings kein Luxus-Bu?romobiliar, und statt eigene Fahrzeuge zu halten, zahlen wir auf die Flexibilita?t von Mietfahrzeugen und Car-Sharing-Angeboten. Da ja unsere Kunden nur wenig Geld in ihr Archiv stecken wollen, halten wir unsere Fixkosten tief. Wir gehen arbeitsteilig vor, wo dies Sinn macht. So beno?tigt die Erschliessung von Serienakten nicht die gleiche Qualifikation wie jene kompliziert strukturierter Teilbesta?nde. Neben wissenschaftlichen Mitarbeitern, wozu wir auch eine akademisch vorgebildete I+D-Spezialistin zahlen, beschaf?tigen wir seit diesem Jahr auch eine I+D-Assistentin. Zudem ko?nnen wir auf ein kleines Netzwerk studentischer Hilfskra?fte zuru?ckgreifen, die wir projektorientiert einsetzen.

Standardma?ssig u?berpru?fen wird nach Abschluss eines Projekts die effektiven Kosten in Form einer Nachkalkulation. Wir mo?chten ja wissen, ob ein Projekt seine Kosten deckt oder nicht. Daraus leiten wir Konsequenzen fu?r die ku?nftige Preisgestaltung ab, was schon zur Erho?hung, aber auch zur Erma?ssigung von Laufmeterpreisen gefu?hrt hat.

Was kostet Erschliessung auf dem freien Markt?

Die Diskussion an der VSA-Arbeitstagung hat gezeigt, dass die Frage nach den Erschliessungskosten unter den Na?geln brennt. Denn Archive in etablierten Strukturen haben in der Regel nicht Kenntnis von den Vollkosten ihrer intern ausgefu?hrten Erschliessungsarbeit.

Wollte beispielsweise ein Staatsarchiv diese ermitteln, mu?sste es neben den Lohnkosten und den zugeho?rigen Nebenkosten fu?r Sozialleistungen auch alle anderen Kosten kennen, zum Beispiel jene fu?r denjenigen Anteil ihrer Infrastruktur, welcher der Erschliessung dient. Auch ein Anteil fu?r so genannten Overhead mu?sste einberechnet werden, also fu?r die Kosten der Archivleitung.

Wu?rden diese Kosten ermittelt und auf die Arbeitsstunde einer Person umgelegt, die Erschliessungsarbeit leistet, resultierte je nach Qualifikation wohl ein Stundensatz von 70, 80, oder 100 Franken. Braucht diese Person fu?r die Erschliessung eines Laufmeters Akten acht Stunden, so betra?gt der Laufmeterpreis beispielsweise 8 mal 80 Franken = 640 Franken. Dazu kommen Kosten fu?r alterungsbesta?ndige Dossiermappen und Schachteln je nach Format in der Gro?ssenordnung zwischen 60 und 120 Franken.

Ganz ähnlich kalkulieren auch wir, und das genannte Rechenbeispiel ist nicht aus der Luft gegriffen, auch wenn es nicht generalisiert werden kann. Denn aus dem weiter oben Gesagten geht ja hervor, dass sehr viele Faktoren wie Ordnungsgrad, Erschliessungstiefe oder Zustand die Erschliessungskosten beeinflussen. Von uns in Anwendung gebrachte Laufmeterpreise pendeln zwischen einer kleinen und einer grossen dreistelligen Zahl, sodass man die Frage nach den Erschliessungskosten zusammenfassend vielleicht so beantworten kann: Die Erschliessung eines Laufmeters Archivgut kostet mehrere hundert Franken.

Günstiger anbieten kann jemand, der entweder tiefere Lohnkosten hat, schneller arbeitet oder seine Vollkosten nicht gänzlich in die Kalkulation einbezieht. Dies ist beispielsweise gelegentlich dann der Fall, wenn Historiker in der beruflichen Orientierungsphase nach Studienabschluss ein Archiv «ordnen» und damit ebenfalls auf dem freien Markt auftreten. Sie haben keine Geschäftsräumlichkeiten, somit kaum Fixkosten, keinen Overhead und weit geringere Lohnnebenkosten als eine etablierte Organisation, weil sie oft noch nicht mal an berufliche Vorsorge denken und keine Taggeldversicherung abgeschlossen haben. Ob sie die für Erschliessungsarbeiten notwendige Qualifikation und Erfahrung haben und ob ihre Arbeitseffizienz mit jener von Berufsfachleuten mithalten kann, ist eine andere Frage. Falls die Antwort positiv aus, sind solche Kräfte für den Auftraggeber eine valable Alternative zu professionalisierten Dienstleistern. Zu hoffen ist dann lediglich, dass sich diese zumeist jungen Anbieter nicht selbst ausbeuten.

Es wäre für uns interessant, unsere Angebotspreise mit den Erschliessungsvollkosten eines staatlichen Archivs zu vergleichen. Dazu hat sich bis jetzt kaum Gelegenheit geboten. Das Bundesarchiv hat vor einiger Zeit im Rahmen seiner Sparanstrengungen dazu aufgerufen, die Erschliessung von Privatbeständen zu sponsern. Pro Laufmeter Erschliessung wurde ein Sponsoringbetrag von 1400 Franken vorgeschlagen. Im Jahresbericht 2000 veröffentlichte das Bundesarchiv die geplanten Kosten für die Erschliessung der Unterlagen der aufgelösten Kasseunion: 203 000 Franken für 180 Laufmeter, was rund 1130 Franken pro Laufmeter entspricht. Beide Zahlen liegen, im Vergleich mit obigem Beispiel und mit unserer Aussage, Laufmeterpreise lagen im dreistelligen Bereich, eher hoch. Und trotzdem können sie nicht direkt verglichen werden, weil verschiedene kostenbestimmende Faktoren, unter anderem die Erschliessungstiefe, nicht bekannt oder nicht direkt vergleichbar sind. Vielleicht verzeichnet das Bundesarchiv insgesamt detaillierter als wir. (Ein Mitarbeiter des Schweizerischen Literaturarchivs nannte letztes Jahr in einem Workshop eine Bearbeitungszeit von einem halben Jahr für einen Bestand von 20 Laufmetern. Dass hier nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden dürfen, ist offensichtlich; das Literaturarchiv verzeichnet jeden einzelnen Brief !)

Vielleicht bedeutet die Differenz zwischen den Bundesarchiv-Zahlen und unseren vorherigen Ausführungen aber auch, dass Anbieter auf dem so genannt freien Markt den Vergleich mit staatlichen Archiven nicht zu scheuen brauchen.



Anna Wu?est-Sokolnicka

Wissenschaftliche Mitarbeiterin beim Docuteam GmbH, Baden. Als Projektleiterin betreut sie hauptsachlich Erschliessungsprojekte in o?ffentlichen und privaten Archiven



Andreas Steigmeier

Andreas Steigmeier ist geschäftsführender Gesellschafter der Docuteam GmbH mit Sitz in Baden, die in der Archivbewirtschaftung, in der Archivinformatik und in der Records-Management-Beratung tätig ist. Er studierte an der Universität Freiburg Geschichte und Journalistik, erlangte ein Zertifikat in Archivwissenschaften sowie einen Executive MBA ZFH in General Management. Seit 1998 leitet er für Docuteam das Stadtarchiv Baden. Bei Docuteam ist er vor allem im Informationsmanagement und in anderen Beratungsprojekten tätig.