

Situationsbericht „Lizenzierung elektronischer Zeitschriften und Datenbanken“

1 Vorbemerkung

Seit längerer Zeit diskutiert der ETH-Rat die Frage, ob die vom Konsortium Schweizer Hochschulbibliotheken ausgehandelten Lizenzverträge hinsichtlich ihrer Bedingungen dem internationalen Stand entsprechen oder nicht. Hierbei wurde und wird in besonderer Weise auf die Vertragsverhandlungen mit dem Verlag Elsevier abgehoben.

Da bisher keine gemeinsame Sicht auf diese Aspekte erreicht werden konnte, hat der ETH-Rat beschlossen, dies durch gutachterliche Stellungnahmen externer Spezialisten klären zu lassen. Hierzu parallel sollte ██████████ bei zwei US-amerikanischen Konsortien (California Digital Library; Boston Consortium for Higher Education) deren Vertragsbedingungen bzw. -strategien erkunden.

Die folgenden Anmerkungen geben kurzgefasst die Ergebnisse der Nachfragen bei anderen Konsortien wieder. Hierbei diente der Fragenkatalog an die externen Experten (vgl. Beil.1a zu den Unterlagen zu Trakt. 4 für die Bereichssitzung vom 02.11.2011) als allgemeine Gesprächsgrundlage. Als Ergänzung zu den Aussagen der California Digital Library wurden auch noch zwei Gespräche mit deutschen Konsortien geführt (HeBIS-Konsortium und hbz-Konsortium).

2 Ergebnisse der Nachfragen

Zusammengefasst stellen sich die Gesprächsergebnisse folgendermassen dar:

1. Das Boston Consortium (for Higher Education) umfasst 15 Universitäten aus dem Grossraum Boston (u.a. Harvard und MIT) und befasst sich primär mit dem Gedanken, wie über kooperative und kollaborative Ansätze Kosten reduziert und die Qualität der einzelnen Angebote verbessert werden können.
Es geht also primär um Kooperationen unterschiedlichster Art auf universitärer Ebene. Hierzu gehört etwa der allgemeine Informationsaustausch, gemeinsame Projekte und Schulungsmassnahmen etc.
Die kooperative Lizenzierung elektronischer Inhalte ist nicht Teil der Konsortiumsarbeit, so dass von dort keine relevanten Informationen zu erhalten waren.
2. Die California Digital Library (CDL) ist eine seit 1997 existierende Infrastruktureinrichtung der University of California (UC), die als Supporteinrichtung für die 10 (Teil-)Universitäten der University of California dient.
Insgesamt arbeiten dort etwa 100 Personen, wobei sich der Bereich „Collections“ u.a. auch mit der Lizenzierung von elektronischen Medien befasst. Darüber hinaus geht es um den Aufbau und Betrieb einer digitalen Bibliothek sowie einer Katalogdatenbank (Melvyl), um Data Curation (also die langfristige Sicherung primärer Forschungsdaten), um die Massendigitalisierung von Printmedien, um Nutzeraspekte sowie um Dokumentlieferung, usw.).

Das gesamte System ist eine Einheit im „Departement of Academic Planning, Programs, and Coordination“ unter einem Vice Provost der UC. Die CDL wird geleitet von einem Executive Director und einer grösseren Zahl von Committees, dies sich mit einer Vielzahl von bibliothekarischen Einzelthemen befassen. Einer dieser Themenbereiche ist die Lizenzierung elektronischer Informationsmedien.

3. Detailergebnisse für die CDL

- Sowohl die Anzahl der Lizenzverträge, als auch das Gesamtsystem CDL ist bedeutet grösser, als dies beim Schweizer Konsortium der Fall ist. Hieraus ergibt sich eine erhebliche stärkere Verhandlungsposition.
- Es existieren sowohl Lizenzen für die gesamte UC (also Zugriff für Alle), als auch nur für einen einzelnen Campus, wobei nicht geklärt werden konnte, nach welchen Kriterien dies erfolgt.
- Die einzelnen Unis führen (zumindest teilweise) auch noch gedruckte Sammlungen; auch hier konnten die Gründe nicht geklärt werden. Prinzipiell werden von der CDL die Verhandlungen (entsprechend der Situation beim Schweizer Konsortium) jedoch nur für die elektronischen Versionen geführt.
- Die Lizenzverträge mit der überwiegenden Zahl der Lieferanten sind prinzipiell über die Homepage frei zugänglich, wobei allerdings rechtlich kritische Passagen gelöscht sind. Hierzu gehören beispielsweise alle finanzrelevanten Angaben.
Beim Schweizer Konsortium sind die existierenden Verträge den Konsortialpartnern ebenfalls zugänglich.
- Die einzelnen Lizenzverträge sind in weiten Teilen mit denen vergleichbar, die das Schweizer Konsortium abgeschlossen hat. Es gibt jedoch auch Unterschiede. So gestattet beispielsweise die American Chemical Society (ACS) das Verschicken elektronischer Kopien auch an externe Nutzer (soweit aus dem öffentlichen Raum); dies ist bei unseren Verträgen nicht der Fall, da ACS dies kategorisch ablehnt.
- Ausstiegsklauseln (für den Fall finanzieller Einschränkungen) wurden von der CDL ebenfalls verhandelt, wobei dies naturgemäß nur für mehrjährige Verträge relevant ist. Zeitlich unlimitierte Ausstiegsklauseln gibt es nicht.

Im Vertrag des Schweizer Konsortiums mit Elsevier gibt es

- Belastbare Aussagen über die finanziellen Randbedingungen der einzelnen Verträge haben die befragten Personen nicht abgegeben.
- Das Procedere beim Vertragsabschluss ist mit der Schweizer Situation mehr oder weniger identisch. Es finden erste Verhandlungen mit dem jeweiligen Verlag/Lizenzer statt, die dann in unterschiedlicher Form an die Konsortialpartner zurückgespiegelt werden. Wer die Verhandlungen exakt führt, konnte im Falle der CDL nicht abschliessend eruiert werden. Nach meinem Eindruck wird dies sowohl von Einzelpersonen, als auch von kleinen Arbeitsgruppen (2-3 Personen) realisiert. In den deutschen Konsortien führen die Verhandlungen meist 1-2 Personen.
- Die endgültigen (also unterschriftenreifen) Verträge liegen auch im Falle der CDL sehr häufig zum Ende des Verhandlungsjahres noch nicht vor. Nicht selten dauert es bis in die Monate

Februar/März des Folgejahres, um die verhandelten Details zu konsolidieren.

Die Unterschrift seitens des Lizenznehmers erfolgt bei der CDL durch den Executive Director, der rechtsverbindlich unterzeichnet.

Im Falle des Schweizer Konsortiums unterschreibt der Leiter des Konsortiums lediglich einen Rahmenvertrag, der die verhandelten Konditionen definiert. Der eigentliche Kaufvertrag besteht dann allerdings zwischen Verlag und jeweiliger Institution. Diese Situation entspricht der in den deutschen Konsortien.

- Nach Meinung der befragten Lizenzspezialisten sind generell alle angesprochenen Details von Lizenzverträgen verhandelbar, doch sind vor allem bei den Grossverlagen die angebotenen Vertragsmodelle auf internationaler Ebene mehr oder weniger identisch. Lediglich in den Details gibt es Unterschiede, deren Verhandlung dann wiederum von der jeweiligen lokalen oder nationalen Situation, von der „Marktmacht“ der beteiligten Einrichtungen und vom Verhandlungsgeschick der beteiligten Personen abhängen.

4. Zusammenfassung

Die Befragungen haben aus meiner Sicht keine wesentlich neuen Erkenntnisse gebracht, sondern haben gezeigt, dass vor allem die international tätigen Verlage die Vertragsverhandlungen mit der Vorlage von weltweit standardisierten Vertragsentwürfen beginnen, über die dann unter Berücksichtigung der jeweiligen Randbedingungen verhandelt werden kann. Der nicht unbegründete Verdacht, dass die Schweiz schlechtere Konditionen als andere Länder hat, konnte nicht bestätigt werden. Nach meinem persönlichen Eindruck, sind darüber hinaus belastbare Vergleiche aufgrund der heterogenen Randbedingungen in jedem Falle schwierig. Die Verhandlungsprozesse und -ergebnisse des Konsortiums Schweizer Hochschulbibliotheken sind mit denen anderer Konsortien grundsätzlich vergleichbar, was im Einzelfall allerdings nicht ausschliesst, verbesserte Konditionen zu erreichen.

/22.12.2011

Report about the present situation for „Licencing of electronic journals and databases“

1 Preliminary remarks

Since a while the ETH Board is discussing the question, if the contracts, negotiated by the Swiss Consortium of University Libraries, are in accordance with the international state-of-the-art or not. In this context the negotiations with the publishing house Elsevier are of special interest.

Because there is no shared view about all relevant aspects of this issue, the ETH Board decided to let clarify this by an advisory statement of an external specialist. Parallel to this [redacted] should investigate the negotiation and contract strategies of two US-American consortia (California Digital Library; Boston Consortium for Higher Education).

The following remarks report in compact form the results of these requests. In this context the questionnaire for the external experts was the general background (cf. attachment 1a to the documents to agenda item 4 for the board meeting from 02.11.2011). In addition to the statements of the California Digital Library there were also two conversations with German consortia (HeBIS-Konsortium und hbz-Konsortium).

2 Results of the requests

Summarized, the results of the discussions are as follows:

1. The Boston Consortium (for Higher Education) compasses 15 universities coming from Greater Boston (amongst others Harvard and MIT) and deals primarily with the idea, how to reduce costs and enhance the quality of the several offers using cooperative and collaborative approaches. This means that we are primarily talking about really diverse cooperations at university level (for example: a general information exchange, joint science-related projects and training courses). The cooperative licencing of electronic content is not part of the consortium work, which means that it was not possible to get relevant information about this issue.
2. Die California Digital Library (CDL) is an infrastructure facility of the University of California (UC) existing since 1997, which serves as support unit for the 10 (part)institutions of the University of California.
In summary there are working about 100 employees, in which the division „Collections“ is amongst others involved in the licencing of electronic media. In addition we are talking about the installation and the operation of a digital library plus a catalog database (Melvyl), we are talking about data curation (which means the long-term protection of primary research data) and about mass digitization of print media and about user aspects and document delivery.
The whole organizational system is a unit within the „Departement of Academic Planning, Programs, and Coordination“, directed by a Vice Provost of the UC. The CDL is managed by an Executive Director and a greater number of committees, which deals with a multitude of library-

related single subjects. One of these subjects is the licencing of electronic information media.

3. Detailed results for CDL

- Both the number of licences and the whole organizational system show that CDL is much bigger than the Swiss consortium. This directly leads to a significantly stronger bargaining position.
- There are existing both licences for the whole UC (this means access for all stakeholders), and also for single campuses; by the way it was not possible to clarify the reasons for these procedures.
- The single universities are still holding (at least partly) printed collections; also in this case there was no way to clarify the reasons. Generally CDL however conducts negotiations (according to the situation of the Swiss consortium) only for the electronic versions.
- The licence contracts with the predominant number of vendors are generally free accessible via CDL's homepage; legally critical parts are however erased (such as finance-relevant specifications).

The Swiss consortium also gives free access of licence details to all consortium partners.

- The single licencing contracts are mostly comparable to those of the Swiss consortium, but there are also some differences. For example the American Chemical Society (ACS) allows the delivery of electronic copies also to external users (as far as under public law). In the case of the Swiss consortium this is not possible, because ACS refuses this categorically.
- CDL also negotiated escape articles (for the case of financial restrictions), especially relevant for those contracts running for two or more years. Temporally unlimited escape articles are not existing.

The Swiss consortium's contract with Elsevier

- Checkable conclusions about the financial basic conditions of the single contracts were not given by the consulted persons,
- The modes within the signing-the-contract process are more or less identical with the Swiss situation. There are first negotiations with the respective publishing house/vendor, whose results are given back in different ways to the consortial partners. It was not possible to identify exactly who is doing the negotiations from the consortium side in practis. Depending upon my impression it is done by individuals, as well as by small working groups (2 to 3 people). Within the German consortia the negotiations are mostly conducted by 1 to 2 people.
- The final (this means ready to be signed) contracts are also in the case of CDL very often not ready at the end of the year. Often it takes time till february or march of the following year, till all negotiated details can be fixed.

The authorized signature for the consortium is carried out by the Executive Director of CDL. In the case of the Swiss consortium the head of consortium only signs a framework contract, which defines the negotiated conditions. The actual contract however exists between the

publishing house and the actual institution (= university). This is comparable to the situation in Germany.

- **From the point of view of the consulted licencing specialists, all details of licencing contracts can generally be negotiated, but especially the big publishing houses offer at an international level more or less identical contracts or licencing models. Only in the details there are differences, and their negotiation is dependent upon the actual local and/or national situation, is dependent upon the „market power“ of the involved institutions and upon the negotiation skills of the responsible people.**

4. Summary

From my point of view the interviews did not give significant new results. In fact the interviews showed, that especially the international publishing houses start the licencing negotiations with standardized draft contracts, which are the basis for further discussions, according to actual marginal conditions. The reasonable suspicion, that Switzerland could have worse conditions than other countries could not be verified. From my personal point of view, according to the different basic conditions a real qualified comparison would be quite difficult.

The negotiation procedures and results of the Swiss Consortium are generally comparable to those of other consortia. Of course, in particular cases this does not exclude to negotiate better licence conditions.

k/22.12.2011