

„Offsetting“ Vertragsmechanismen

Kai Geschuhn, Max Planck Digital Library

INTACT Projekttag „Offsetting“, 12.5.2017, Max Planck Digital Library, München



MAX PLANCK
digital library

Vorüberlegungen

Offsetting ist ein **Übergangsmodell**, das zu einem nachhaltigen, auf Publikationen basierenden Open-Access-Vertragsmodell hinführen soll.

Es gilt, Vertragsstrukturen und **Verhandlungsstrategien neu zu denken**.

Im Vorfeld der Verhandlungen gilt es daher, sich **Klarheit über die eigenen Gegebenheiten** zu verschaffen.

Vorüberlegungen

- Publikations-Analyse und Entwicklung einer **Transformationsstrategie** (z.B. Identifizierung der Verlage, die den Großteil des lokalen/ konsortialen/ deutschlandweiten Publikationsoutput abdecken)
- **Publikations-Analyse auf Verlagebene** (=Anzahl der Artikel der corresponding authors aus den beteiligten Einrichtungen bei einem Publisher pro Jahr und im Trend sowie Verteilung über Zeitschriftenportfolio)
- Welche **finanziellen Möglichkeiten** habe ich? (bisherige Umsatzvolumina, Bezuschussung durch Förderer)
- Wie stellt sich das **administrative Gefüge** dar? (beteiligte Einrichtungen, lokal-zentral)

Modellbeispiel I

Angebot „Read & Publish“ des Verlags XY, 2 Jahres-Vertrag

	2017	2018
No of Articles	100	110
Article charge	2.000 EUR	2.000 EUR
Publishing fee	200.000 EUR	220.000 EUR
Reading fee	20.000 EUR	20.800 EUR (+4%)
Total	220.000 EUR	240.800 EUR

Stellschrauben: Veranschlagte Artikelanzahl

Fragen in Bezug auf die Artikelanzahl:

Welche Berechnungsgrundlage (Jahr, Zeitschriften) wurde vom Verlag herangezogen, und deckt sich diese Angabe mit den eigenen Analysen zum Publikations-Output?

Stellschrauben: Veranschlagte Artikelanzahl

Bei einer realistischen Artikelanzahl: Wie verhält sich diese Summe der Artikel multipliziert mit der veranschlagten APC zu den bisherigen Lizenzkosten?

Bisherige Lizenzkosten	Artikelanzahl	APC	Publishing fee	Abweichung
250.000 EUR	100	2.000 EUR	200.000 EUR	-20%
140.000 EUR	100	2.000 EUR	200.000 EUR	+43%

Dieses Verhältnis ist ausschlaggebend dafür, ob Mehrkosten im Vergleich zu den bisherigen Lizenzkosten evtl. in Kauf genommen werden können oder nicht (unter der Annahme einer festgesetzten APC).

Stellschrauben: Veranschlagte Artikelanzahl

Fragen in Bezug auf die Artikelanzahl:

Ist die Anzahl der Artikel, die der Verlag im Rahmen des Vertrages OA publizieren will, **gedeckt** und wenn ja, entstehen Mehrkosten bei Überschreitung?

Handelt es sich um eine **Mindestabnahme**, d.h. müssen diese Kosten bedient werden, auch wenn weniger publiziert wird?

Werden (künstliche) **Steigerungsraten** bei Mehrjahresverträgen angesetzt, und wie werden diese begründet bzw. decken sie sich mit den eigenen Trendanalysen, oder folgt der Verlag schlicht der Preissteigerungslogik des Subskriptionsgeschäftes?

Stellschrauben: Reading Fee

Im Hinblick auf die Transformation muss es ein generelles Ziel sein, **Zugangskosten und Pauschalen nach und nach komplett abzubauen zugunsten eines „Pay-as-you-publish“-Models.**

Es ist abzuwägen, ob und in welcher Höhe sie akzeptabel sind, um zu einer Einigung zu kommen. Die **Ausweitung der Zugangsrechte** im Vergleich zu vorherigen Verträgen kann ein Argument sein.

Evtl. **Preissteigerungen** in dieser Kostenkomponente folgen der alten Subskriptionslogik und führen nicht zu einer Ablösung des alten Modells.

Modellbeispiel II

Angebot „**Offsetting**“ des Verlags XY, 3 Jahres-Vertrag

	2017	2018	2019
Lizenzkosten (Vorauszahlung)	150.000 EUR	156.000 EUR (inkl. 4% Preissteigerung)	159.120 EUR (inkl. 2% Preissteigerung)
Offsetting	-	90%	80%
		- 90.000 EUR	- 80.000 EUR
Artikelkosten (unterjährig)	z.B. 50 Artikel à 2.000 EUR = + 100.000 EUR	z.B. 50 Artikel à 2.000 EUR = + 100.000 EUR	z.B. 50 Artikel à 2.000 EUR = + 100.000 EUR
Administration fee	+ 2.200 EUR	+ 2.200 EUR	+ 2.200 EUR
Total	252.200 EUR	168.200 EUR	181.320 EUR

Verrechnungsmodell

Werden in einem Jahr APCs und Lizenzkosten gezahlt, **steigen die Gesamtkosten der Lizenznehmer erheblich an**, sofern APCs nicht extern finanziert werden (z.B. durch einen Förderer).

Vorfinanzierung und Kostenanstieg bergen **haushaltstechnische Rationalisierungsprobleme**.

Eine gleichzeitige Absenkung des Verrechnungsanteils (z.B. IOP „Sliding Scale“) über den Vertragszeitraum **manifestieren erhöhte Gesamtkosten**, welche nach reiner APC-Logik hingegen möglicherweise sinken sollten.

Subskriptionslogik wird kaum durchbrochen, da nur langsamer Abbau von Zugangskosten (außerdem Preissteigerungen und Admin-Fees!)

Fazit: Verhandlungssache

Offsetting muss zwingend verhandelt werden. Die Modelle der Verlage sind **keine fertigen Konzepte**, sondern Angebote, die keineswegs mit den individuellen Anforderungen, Zielsetzungen und Betriebsrationalitäten der Verhandlungspartner (Bibliotheken, Konsortien) übereinstimmen müssen.

Offsetting-Verträge sind i.d.R. Piloten- d.h. sie sind in der Erprobungsphase und müssen beidseitig weiterentwickelt und ausgestaltet werden.

Lessons Learned, Berechnungsgrundlage

Offsetting-Verträge müssen erkennbar zu einem publikationsbasierten Vertrag hinführen (**Pay-as-you-publish**).

Die **Hauptkostenkomponente sollte daher publikationsbasiert** sein.

Zugangskosten sollten sehr niedrig sein oder sich über die Vertragslaufzeit hinweg absenken. Sie dürfen nicht fortlaufend die Ausgangsbasis des Vertrages bilden und sie müssen perspektivisch vollkommen wegfallen.

Lessons Learned, Publikationszahlen

Publikationszahlen sollten realistisch sein und sich mit eigenen Analysen decken. Bei Abweichungen: Hat der Verlag etwa auf die Publikationsdaten einiger Zeitschriften keinen Zugriff?

Das **Risiko für Über- und Unterpublikation** sollte gerecht zwischen Verlag und Lizenznehmer verteilt sein. Liegen z.B. die Zahlen weit unter den Erwartungen zurück, darf dies nicht alleinig zu Lasten der Lizenznehmer gehen (im Falle von Pauschalzahlungen). Insbesondere dann nicht, wenn Mehr-Publikationen extra vergütet werden. Entsprechende Sicherheitsklauseln sind zu vereinbaren.

Lessons Learned, Artikelerkennung

Die **Pflicht zur Erkennung der unter einen Vertrag fallenden Artikel liegt beim Verlag**. Dieses Selbstverständnis kann nicht als gegeben vorausgesetzt werden, sondern muss thematisiert und vereinbart werden.

Dementsprechend muss der Vertrag **Anreizmechanismen** für den Verlag enthalten, die entsprechenden Artikel zu identifizieren und zu prozessieren (z.B. Rückvergütung bei Nichterkennung).

Eine regelmäßige/ **turnusmäßige Publikationsdatenanalyse** seitens der Lizenznehmer und Abgleich mit dem Verlagsreporting ist entsprechend erforderlich.

Lessons Learned, Prozesse

Die Open-Access-Prozessierung sollte möglichst **nicht von der Zustimmung der Autoren** abhängen. Selbst ein „Opt-out“-Angebot führt zur Verunsicherung der Autoren und letztlich zur Nichtnutzung.

Unbedingt thematisiert werden sollte der Umgang mit Publikationen, die der Verlag aufgrund unterschiedlicher eigener **Workflow-Systeme** nicht identifizieren kann.

Eine „**Funding Note**“, die Auskunft über die Institution gibt, welche die APC gezahlt hat, sollte im Hinblick auf die Vermeidung einer doppelten Finanzierung im Artikel selbst platziert werden.

Verlage sollten zwingend **Lizenzinformationen an CrossRef** liefern.

Ausblick

Offsetting als Übergangsmodell kann nur dann erfolgreich sein, wenn das **Subskriptionswesen überwunden** wird.

Die Priorität erster Vertragsphasen ist die Etablierung des neuen, publikationsbasierten Ansatzes. In der Fortführung müssen unbedingt auch Komponenten wie feste APC-Preise angetastet werden.

Transparenz und Datenarbeit (Open APC) sind daher schon jetzt entscheidend.

<http://treemaps.intact-project.org/apcdata/offsetting/>

Offsetting ist ein Angebot an die Verlage für einen geordneten Übergang. Ein **Rückfall in den Subskriptionsmodus darf keine Option sein**; eine nachhaltige Ausgestaltung des Modells ist somit alternativlos.