

swissuniversities

swissuniversities

Effingerstrasse 15, Postfach

3001 Bern

www.swissuniversities.ch

Factsheet zur Verhandlungsstrategie von swissuniversities

Die Verhandlungsstrategie verfolgt das Ziel, die nationalen Verträge über den Zugang zu wissenschaftlichen Zeitschriften mit den Grossverlagen Springer Nature, Wiley und Elsevier mit Open-Access-Komponenten umzugestalten. Die Verhandlungen erfolgen zeitlich gestaffelt und begannen 2018 mit Springer Nature (vgl. Zeitplan). Die Verhandlungen mit Wiley und Elsevier waren ab 2019 vorgesehen.



Abbildung 1: Originaler Zeitplan

Die Verhandlungsstrategie beruht auf einem Ansatz, der bereits in zahlreichen anderen europäischen Ländern angewendet wird, z.B. in Deutschland, und der den allgemeinen Grundsätzen des europäischen Netzwerks LIBER entspricht. Die Strategie sieht vor, dass die Schweiz ihre Forderungen betreffend Lizenzierung nachdrücklich vertritt, um eine **angemessene, transparente Preisgestaltung für den Zugang zu wissenschaftlicher Information** und **eine höhere Zugänglichkeit zu Publikationen gemäss den Open Access Standards** zu erreichen. Favorisiert wird ein „**read & publish**“-Ansatz, der auf eine Entschädigung der Verlage für die publizierten Artikel aus schweizerischen Hochschulen zuzüglich einer Gebühr für den Zugriff auf sämtliche Inhalte anstelle der klassischen Abonnemente für Zugang zu Zeitschriften zielt. Leitidee ist die Transformation des Publikationswesens und ein am Publikationsaufkommen orientiertes neues Geschäfts- und Preismodell.

Die Verhandlungsziele orientieren sich an den Prinzipien von LIBER¹ und werden durch das Verhandlungsteam für die Schweiz konkretisiert:

1. Lizenzen und Open Access sind eng miteinander verknüpft:

Keine Institution soll für den Zugriff auf Inhalte Lizenzgebühren und zusätzlich Article Processing Charges (APCs) bezahlen („double-dipping“). Die Bezahlung von APCs sollte zu einer proportionalen Reduktion der Lizenzgebühren führen. Dies ist in den neuen Lizenzverträgen zu regeln.

¹ Ligue des Bibliothèques Européennes de Recherche (<http://libereurope.eu/blog/2017/09/07/open-access-five-principles-for-negotiations-with-publishers/>).

swissuniversities

2. Kein Open Access, kein Preisanstieg:
 Insgesamt investieren die Hochschulen viel Geld in Zeitschriftenabonnements, die mit jährlichen Preisanstiegen verbunden sind. Im wissenschaftlichen Publikationsmarkt nimmt jedoch die Nachfrage nach Open-Access-Publikationsmodellen zu. Die Anbieter müssen diesen Bedürfnissen entsprechen. Preisanstiege sind daher nicht mehr akzeptabel.
3. Transparenz der Lizenzverträge:
 Die Lizenzverträge werden aus öffentlichen Geldern bezahlt. Deren Inhalte sollten entsprechend ebenfalls öffentlich zugänglich sein. Gesellschaftlich werden Vertraulichkeitsklauseln nicht mehr akzeptiert.
4. Sicherung des langfristigen Zugangs zu bereits lizenzierten Inhalten:
 Um zu verhindern, dass Bibliotheken mehr Geld für Lizenzen ausgeben und um Open Access zu stärken, haben einige Bibliotheken in der Vergangenheit den langfristigen Zugang zu lizenzierten Inhalten aufgegeben. Er ist jedoch in einem sich rasch entwickelnden Markt entscheidend und sollte zwingend sichergestellt werden.
5. Nutzungsdaten sollten Open Access enthalten:
 Obwohl APC-Zahlungen an Bedeutung gewinnen, ist die Qualität der Berichte über das Publikationsaufkommen und bezahlter Leistungen unbefriedigend. Analog zu den Nutzungszahlen mit Zugriffen und Downloads sollten die Bibliotheken automatisierte Berichte zu Open-Access-Publikationen jederzeit abrufen können.
6. Kostenneutralität:
 Open Access sollte mittel- und langfristig nicht zu höheren Publikationskosten führen, obwohl während der Umbauphase zusätzliche Kosten anfallen können.
7. Minimierung des administrativen Aufwands
 Bei der Umstellung auf ein neues Modell soll der benötigte administrative Aufwand für ForscherInnen und Bibliotheken möglichst gering gehalten werden.

Auftraggeber für die neue Verhandlungsstrategie sind **swissuniversities** und die **Konferenz der Universitätsbibliotheken der Schweiz**. Zur Umsetzung der Verhandlungsstrategie wird eine neue Verhandlungsorganisation gebildet. Die Mandatierung des neuen Verhandlungsteams durch die Hochschulen ist im Februar 2018 erfolgt:



Abbildung 2: Verhandlungsorganisation

Verhandlungsteam 2020:

Als Vertretung der Rektor/innen

- Yves Flückiger, Rektor der Universität Genf
- Jean-Marc Piveteau, Rektor der ZHAW

Als Senior Consultant:

- Michael O. Hengartner, Präsident des ETH-Rates

Als Vertretung des Schweizerischen Nationalfonds:

- Matthias Egger, Präsident des Forschungsrates

Als Vertretung der Forschenden:

- Michael Ambühl, Professur für Verhandlungsführung, ETH Zürich
- Marc Robinson-Rechavi, ausserordentlicher Professor für Bioinformatik, Universität Lausanne

Als Vertretung der Bibliotheken:

- Niklaus Landolt, Direktor der Universitätsbibliothek Bern
- Wilfried Lochbühler, Direktor der Hauptbibliothek der Universität Zürich

Als Vertretung des Konsortiums der Hochschulbibliotheken:

- Susanne Aerni, Leiterin des Konsortiums der Hochschulbibliotheken
- Fabian Felder, Stv. Leiter des Konsortiums der Hochschulbibliotheken