

Multinationale Lizenzierung im Rahmen von Knowledge Exchange

Das Kompetenznetzwerk Knowledge Exchange wurde 2005 von vier europäischen Organisationen ins Leben gerufen, die aktiv die jeweiligen Informationsinfrastrukturen für Wissenschaft und Forschung prägen. Neben der Deutschen Forschungsgemeinschaft beteiligen sich die dänische Organisation DEFF (Denmark's Electronic Research Library), das britische Joint Information Systems Committee (JISC) sowie die niederländische SURFfoundation. Ausgehend von der übergeordneten Zielsetzung, für den Hochschul- und Forschungssektor optimalen Zugang zu wissenschaftlichen Inhalten zu schaffen, wurde 2006 eine Arbeitsgruppe mit Experten aus den vier beteiligten Ländern eingesetzt, die mit dem Kernauftrag versehen wurde, ein Modell für einen multinationalen Lizenzierungsansatz zu erarbeiten und umzusetzen. Methodisch wurde für dieses Vorhaben eine europaweite Ausschreibung im Verfahren des wettbewerblichen Dialogs gewählt, die schließlich zum Abschluss von länderübergreifenden Rahmenverträgen mit fünf Anbietern wissenschaftlicher Fachinformation führte. Der Beitrag beschreibt die einzelnen Schritte des Verfahrens und nimmt eine vorläufige Bewertung der Chancen und Grenzen multinationaler Lizenzierung im Kontext von Knowledge Exchange vor.

The competency network Knowledge Exchange was established in 2005 at the instigation of four European organizations which have actively shaped the structural frameworks for the academic and research sectors: the German Research Foundation (DFG), the Danish Electronic Research Library (DEFF), the British Joint Information Systems Committee (JISC) and the Dutch SURFfoundation. Based on the overriding goal of enabling optimal access to content knowledge at universities and in the research sector, a steering committee was set up in 2006 with the primary task of developing and implementing a model for pan-national licensing. The method chosen by this expert group involved a Europe-wide call for proposals within the EU Competitive Dialog process and ultimately lead to supra-national basic contracts with five providers of scientific information. This article describes the individual steps of this process and offers an interim evaluation of the opportunities and limitations of multinational licensing within the context of Knowledge Exchange.

EINFÜHRUNG

Die Lizenzierung elektronischer Ressourcen auf nationaler Ebene ist seit Einführung des Nationallizenzprogramms der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) im Jahr 2004 mittlerweile etablierte Praxis. Mit einer Investition von ca. EUR 70 Mio. hat die DFG über diese Förderlinie die Lizenzierung von über 100 Produkten ermöglicht.¹ Für den Bereich der abgeschlossenen digitalen Ressourcen wäre eine so breite Versorgung der Hochschul- und Forschungslandschaft zu so günstigen Konditionen ohne dieses Förderprogramm niemals möglich gewesen. In Bezug auf laufende Zeitschriften wurde 2007 ein Pilotprogramm ins Leben gerufen, bei dem die Vollfinanzierung in den meisten Fällen durch Beteiligungsmodelle für einen Lizenzzeitraum von zunächst drei Jahren abgelöst wurde. Den Weg des zentral-kooordinierten Erwerbs von digitalen

Ressourcen als Nationallizenz und im Rahmen von Beteiligungsmodellen wird man aller Voraussicht nach in enger Abstimmung mit der seit vielen Jahren etablierten Arbeit der regionalen Konsortien im Kontext der Allianz-Initiative Digitale Information² weiterführen.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen stellte sich die Frage, ob sich der nationale Lizenzierungsansatz denn nicht auch international weiterdenken ließe. Um dies zu erproben, hat sich die DFG im Kontext des Kompetenznetzwerks Knowledge Exchange mit den übrigen drei dort vertretenen europäischen Partnern zusammengeschlossen und eine internationale Ausschreibung durchgeführt. Gegenstand der Ausschreibung war der multinationale Erwerb von Lizenzen über elektronische Ressourcen.

DAS KOMPETENZNETZWERK KNOWLEDGE EXCHANGE³

Die Knowledge-Exchange-Initiative wurde 2005 von vier europäischen Organisationen ins Leben gerufen, die jeweils aktiv die Informationsinfrastrukturen für Wissenschaft und Forschung im eigenen Land prägen und zwischen den vier Ländern engere Verbindungen auf Arbeitsebene schaffen wollten. Neben der DFG in Deutschland beteiligen sich die dänische Organisation DEFF (Denmark's Electronic Research Library), das in Großbritannien aktive Joint Information Systems Committee (JISC) sowie die niederländische SURFfoundation.

Das Kompetenznetzwerk hat eine gemeinsame »Vision« formuliert: »To make a layer of scholarly and scientific content openly available on the internet«, d. h. dem Hochschul- und Forschungssektor soll freier und unbeschränkter Zugang zu wissenschaftlichen Inhalten ermöglicht werden. Ausgehend von diesem Kernziel wurden darüber hinaus vier nachgeordnete Zielsetzungen definiert:

- Der Aufbau einer integrierten Infrastruktur digitaler Repositorien,
- die aktive Beteiligung an der Gestaltung neuer Publikationsmodelle und -möglichkeiten,
- ein integriertes Informationsmanagement in Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu fördern, und hierbei auch
- den europäischen »Digital Libraries«-Gedanken zu unterstützen.

Knowledge Exchange ist keine eigene Organisation



Markus Brammer

Foto privat



Hildegard Schäffler

Foto privat



Max Vögler

Foto privat

im engeren Sinne, sondern besteht überwiegend aus dem Netzwerk der Partnerorganisationen und -länder. Maßnahmen und Projekte werden von Arbeitsgruppen mit breiter Beteiligung von Experten aus den Partnerländern durchgeführt. Die Initiative hat eine Geschäftsstelle in Kopenhagen, die sich in den Räumlichkeiten von DEFF befindet. Die Arbeit selber wird von der sogenannten »KE Group« koordiniert, der jeweils ein Mitglied jeder Partnerorganisation angehört. Zusätzlich werden die Arbeiten von einer Steering Group überwacht und Ergebnisse auf einem jährlichen »Strategy Forum« präsentiert, auf dem jeweils die Leitlinien für das kommende Jahr festgelegt werden.

Die einzelnen Aktivitätsfelder von Knowledge Exchange leiten sich von der übergeordneten Vision und den einzelnen Unterpunkten ab. Derzeitig befasst die Initiative sich im Rahmen von Arbeitsgruppen mit den Themen Repositorien mit Schwerpunkt auf Persistent Identifiers, Open Access, Forschungsprimärdaten, Virtuelle Forschungsumgebungen, die Bibliothek im digitalen Zeitalter sowie die hier behandelte Frage der Lizenzierungsmodelle für elektronische Inhalte.

Noch vor dem Einstieg ins Thema Lizenzierung eine Bemerkung vorab: Es mag auf den ersten Blick widersprüchlich anmuten, dass sich eine Initiative gleichzeitig mit Open Access und mit neuen Modellen der Lizenzierung beschäftigt. Beide dienen aber letztendlich dem selben Zweck, nämlich Wissenschaftlern einen barrierefreien und einfachen Zugang zu qualitätsgeprüften digitalen Inhalten zu ermöglichen. Es ist davon auszugehen, dass auf absehbare Zeit lizenzpflichtige Verlagsangebote und frei zugängliche Ressourcen in einer hybriden Publikationswelt nebeneinander stehen werden. Umso wichtiger ist es, mit den Anbietern elektronischer Fachinformation zu geeigneten und fairen Geschäftsmodellen zu kommen, wie es die Lizenzierungsinitiative von Knowledge Exchange anstrebt.

Die Knowledge Exchange Lizenz-AG – die Licensing Working Group – wurde im Herbst 2006 gegründet, versehen mit dem Kernauftrag, ein Modell für einen multinationalen Lizenzierungsansatz zu erarbeiten und umzusetzen. Relativ schnell hat sich die Arbeitsgruppe darüber hinaus einem breiteren Themenspektrum gewidmet. Vor diesem Hintergrund wurde im Frühjahr 2007 ein Workshop in Kopenhagen zum Thema »Lizenzierung« organisiert, aus dem sich die zwei Hauptfelder des weiteren Handelns ergaben, die sich etwas vereinfacht gesprochen unter den Überschriften »getting content« und »providing access« subsumieren lassen. Unter »getting content«, also die Beschaffung von Inhalten, fällt das zentrale Projekt der multinationalen Lizenzierung, aus dem sich auch innovative und nachnutzbare Praktiken für die Lizenzie-

rung auf institutioneller bzw. konsortialer Basis ableiten lassen. Darüber hinaus gehören dazu auch gezielte Gespräche mit einzelnen Großverlagen über zukünftige Geschäftsmodelle. Unter der Überschrift »providing access« beschäftigt sich die Arbeitsgruppe mit Themen wie Langzeitverfügbarkeit der Inhalte oder Auswertung von Nutzungsstatistiken.

Die Arbeitsgruppe setzt sich aus Vertretern der Partnerorganisationen und, soweit Lizenzverhandlungen auf nationaler Ebene nicht ohnehin bei diesen Einrichtungen angesiedelt sind, Experten aus den jeweiligen Ländern zusammen: Wilma Mossink (Surfdiensten) und Nol Verhagen (Universitätsbibliothek Amsterdam) aus den Niederlanden, Lorraine Estelle (JISC Collections) aus Großbritannien, Anette Schneider (später Janne Vendt) (DEFF) und Bo Öhrstrom (DEFF) aus Dänemark sowie Markus Brammer (TIB) und Hildegard Schäffler (Bayerische Staatsbibliothek) aus Deutschland. Sie wurde von Max Vögler (DFG) für Knowledge Exchange geleitet. Ende 2008 hat Wilma Mossink die Leitung der Arbeitsgruppe übernommen. Die DFG wird mittlerweile durch Christoph Kümmel vertreten.

DAS PROJEKT ZUR MULTINATIONALEN LIZENZIERUNG ELEKTRONISCHER RESSOURCEN

Die Idee einer Lizenz auf multinationaler Ebene entstand bereits Anfang 2006 im Kreis der Knowledge-Exchange-Partner. Ein erstes Treffen der Leitungsebene der vier Organisationen im Juli 2006 setzte den finanziellen sowie organisatorischen Rahmen für das weitere Handeln. Für die konkrete Umsetzung, die in dieser ersten Runde noch nicht erörtert worden war, wurde dann die oben beschriebene multinational besetzte Arbeitsgruppe eingesetzt, die den Gedanken eines Ausschreibungsverfahrens entwickelte.

DAS VERFAHREN: EUROPAAWEITE AUSSCHREIBUNG IM RAHMEN DES WETTBEWERBLICHEN DIALOGS

Warum ein Ausschreibungsverfahren?

Die Wahl eines Ausschreibungsverfahrens erscheint im Kontext der Lizenzierung von elektronischen Zeitschriften, E-Books oder Fachdatenbanken auf den ersten Blick ungewöhnlich, da man in der Regel ja gezieltes Interesse an einem bestimmten, inhaltlich nicht austauschbaren Produkt hat. Juristisch betrachtet ist in solchen Fällen eine Ausschreibung auch nicht notwendig, da beim Abschluss von Lizenzverträgen über den Zugriff auf elektronische Ressourcen nach europäischem Vergaberecht immer dann auf eine Ausschrei-

bung verzichtet werden kann, wenn der Lizenzvertrag aufgrund von Ausschließlichkeitsrechten nur von einem bestimmten Unternehmen angeboten wird, dessen Angebot daher allein in Betracht kommt. Hier greift Art. 31 Nr. 1 b) der Richtlinie 2004/18/EG⁴, welcher das Verhandlungsverfahren ohne Veröffentlichung einer Bekanntmachung (Ausschreibung) erlaubt, »wenn der Auftrag aufgrund des Schutzes von Ausschließlichkeitsrechten nur von einem bestimmten Wirtschaftsteilnehmer ausgeführt werden kann.«

Die im Bereich der elektronischen Medien relevanten Ausschließlichkeitsrechte sind in der Regel die Urheberrechtlichen Verwertungsrechte für die Verlagswerke, die der Verlag innehat (Verlagsrechte). Zum Beispiel: der Lizenzvertrag über ein bestimmtes elektronisches Zeitschriftenpaket von Verlag X und das daraus folgende Recht des Zugriffs auf das gewünschte Zeitschriftenpaket auf der Verlagsplattform von X kann nur von diesem Verlag zugestanden werden, wenn die Verwertungsrechte des Zugriffs auf diese Inhalte über die Verlagsplattform ausschließlich diesem Verlag zustehen. Die direkte Verhandlung mit Verlagen/Rechtinhabern ist daher beim Abschluss von Lizenzverträgen in der Regel auch das übliche Verfahren. Lizenzen werden im Allgemeinen »erworben«, indem einzelne Einrichtungen, die lokal agieren oder für ein Konsortium bzw. auf nationaler Ebene verhandlungsführend tätig sind, an die Verlage herantreten und Angebote einholen.

Durch das im Rahmen von Knowledge Exchange praktizierte Vergabeverfahren wird die in diesem Bereich übliche Prozedur umgedreht: Potentielle Bieter werden ohne Bezug zu einem bestimmten Anbieter oder Produkt aufgefordert, an Knowledge Exchange heranzutreten, um Angebote für digitale Ressourcen aus ihrem jeweiligen Portfolio zu unterbreiten. Dieses Verfahren wurde bewusst gewählt, um einerseits auf Verlage zu stoßen, die normalerweise nicht im Fokus der Aufmerksamkeit stehen, und andererseits die Anbieter in dem bis dato weitgehend unerprobten Kontext multinationaler Lizenzierung zu innovativen Geschäftsmodellen zu animieren.

Eine solche Vorgehensweise, bei der von vornherein auf die Festlegung auf ein bestimmtes Verlagsprodukt bzw. Produktpaket oder auf eine spezifische fachliche Ausrichtung verzichtet wurde, war nur mittels eines europaweiten Ausschreibungsverfahrens realisierbar. Juristisch liegt dies darin begründet, dass nach der erforderlichen Schätzung des Auftragswerts die von Art. 7 der Richtlinie 2004/18/EG festgelegten Schwellenwerte für Liefer- und Dienstleistungsaufträge von EUR 154.000 (zentrale Regierungsbehörden) bzw. EUR 236.000 (sonstige öffentliche Auftrag-

geber) angesichts des Einbezugs der Hochschulen und Forschungseinrichtungen in den vier europäischen Sitzländern der Mitglieder von Knowledge Exchange (bei keiner näheren Eingrenzung von Art und Umfang der Produkte) überschritten waren.

Ergebnis des Vergabeverfahrens sollte die Herstellung einer sogenannten »route to market« in den vier Partnerländern sein. Das heißt, dass die Knowledge-Exchange-Partner sich verpflichteten, den erfolgreichen Anbietern durch Rahmenverträge, welche die Konditionen festschreiben, einen effizienten und direkten Zugang zum jeweils lokalen Markt in allen vier Ländern zu bieten, die aber nicht zwingend konkrete Lizenzverträge in den einzelnen Partnerländern nach sich ziehen mussten. Somit bestand nach dem Ende des Vergabeverfahrens keine direkte vertragliche Verpflichtung der Partner, bestimmte Produkte auch tatsächlich abzunehmen. Durch Lizenzen von bei dem Vergabeverfahren erfolgreichen Produkten, die auf der Basis der Konditionen der Rahmenverträge von einzelnen Einrichtungen oder auch zentral durch KE-Mitglieder abgeschlossen wurden, ergab sich dennoch ein Volumen von weit mehr als dem Schwellenwert von EUR 236.000.

Der Ablauf des wettbewerblichen Dialogs

Als Vergabeverfahren wurde der sogenannte wettbewerbliche Dialog gewählt. Dabei handelt es sich um ein mehrstufiges Vergabeverfahren, welches die Richtlinie 2004/18/EG in Artikel 29 vorsieht. Um dieses Verfahren wählen zu können, muss der betreffende Auftrag besonders komplex sein. Aufträge gelten auch als besonders komplex, »wenn der öffentliche Auftraggeber objektiv nicht in der Lage ist, die technischen Mittel [...] anzugeben, mit denen seine Bedürfnisse und seine Ziele erfüllt werden können.«⁵ Hierunter fällt auch die objektive Unmöglichkeit zu beurteilen, was der Markt an technischen bzw. finanziellen/rechtlichen Lösungen zu bieten hat. Da aber vorliegend gerade neue, innovative Modelle von den Verlagen erwartet wurden, konnte Knowledge Exchange das Marktangebot in technischer, finanzieller und rechtlicher Hinsicht nicht kennen und durfte insoweit auch auf das Vergabeverfahren des wettbewerblichen Dialogs zurückgreifen. Der wettbewerbliche Dialog unterscheidet sich vom Verhandlungsverfahren darin, dass sich die Verhandlungen auf eine bestimmte Phase im Vergabeverfahren konzentrieren (Dialogphase) und nach Abgabe der Angebote nur noch Erläuterungen und Klarstellungen vorgenommen werden können. Wichtig ist dabei, dass das wirtschaftlich günstigste Angebot ausgewählt werden muss, also dasjenige Angebot, welches das beste Preis-/Leistungsverhältnis

Herstellung einer »route to market«

Umkehr der üblichen Prozedur

Verzicht auf spezifische fachliche Ausrichtung

Verhandlungen nur in der Dialogphase

aufweist. Die Ausdifferenzierung der Anforderungskriterien kann in der Dialogphase erfolgen (siehe unten). Falls mehrere Angebote in Frage kommen, kann auch mehr als eines ausgewählt werden.

Phase 1: Bekanntmachung, Aufforderung zur Teilnahme am Dialog und erste Dialogrunde

In einer ersten Phase des wettbewerblichen Dialogs wurden die Verlage bzw. Informationsanbieter dazu aufgefordert, Interessensbekundungen abzugeben. In der Bekanntmachung Nr. EC 2007-012681⁶ ist als Auftraggeber Knowledge Exchange als Gesellschaft der vier Mitgliedseinrichtungen mit der Anschrift der Geschäftsstelle in Kopenhagen genannt. Die Bekanntmachung enthält die Formulierung der grundlegenden Bedürfnisse und Anforderungen.

Die Interessensbekundung erfolgte in Form von Angebotsskizzen, die entsprechend der Bekanntmachung eine allgemeine Beschreibung der Zugangs- bzw. Geschäftsmodelle mit konkreten finanziellen Angaben sowie Hinweise zur Relevanz des Angebotes mit Blick auf die folgenden fünf Kriterien enthalten mussten:

- Relevanz des Angebotes für die Forschung
- Relevanz des Angebotes für die Lehre auf dem Hochschulsektor
- Übereinstimmung des Angebotes mit der Vision von Knowledge Exchange, insbesondere in Bezug auf die Weiterentwicklung des Publikationssektors mit Blick auf die optimale Literaturversorgung von Forschung und Lehre
- Innovationsfaktor des angebotenen Geschäftsmodells
- Innovationsfaktor der angebotenen Zugangsstrategie

Die erste Phase begann mit der Bekanntmachung und Aufforderung zur Interessensbekundung am 14. Februar 2007 und endete mit dem Einsendeschluss am 23. März 2007. Aus den 22 eingegangenen Bieterunterlagen wurden zehn Anbieter ausgewählt, deren Angebotsskizzen den genannten Kriterien in besonderer Weise entsprachen. Die Auswahl erfolgte durch die Knowledge Exchange Lizenz-AG nach entsprechender Vorarbeit auf der jeweils nationalen Ebene. Auf deutscher Seite erfolgte die Bewertung durch ein aus der AG der Nationallizenz-Bibliotheken in Abstimmung mit dem Vorsitzenden des DFG-Ausschusses für Wissenschaftliche Bibliotheken und Informationssysteme (AWBI) gebildeten Auswahlgremium (Prüfgruppe).

Zum Abschluss der ersten Phase wurden am 16. April 2007 die ausgewählten Verlage zu einem Treffen eingeladen. Ziel dieser Phase war die Entwicklung von präzisierten Kriterien für die darauf folgende, zweite

Phase des Vergabeverfahrens. Dieser Dialog wurde von der Knowledge Exchange Lizenz-AG gestaltet, wobei die deutsche Seite durch Mitglieder der oben genannten Prüfgruppe verstärkt wurde.

Phase 2: Aufforderung zur Abgabe endgültiger Angebote und Zuschlagserteilung

In der zweiten Phase, die formal am 18. Juli 2007 begann, wurde mit der Aufforderung zur Abgabe endgültiger Angebote den zehn ausgewählten Verlagen ein deutlich detaillierter Anforderungskatalog an die Hand gegeben. Unter den neun bis zum Einsendeschluss am 27. August 2007 eingesandten Angeboten erfolgte die Auswahl analog zur ersten Phase im September 2007 mit einer Bewertung durch Experten auf der jeweiligen nationalen Ebene und einer endgültigen Auswahl durch die Knowledge Exchange Lizenz-AG. Den Zuschlag erhielten insgesamt fünf Bieter nach folgenden Kriterien:

- Innovationsfaktor des angebotenen Geschäftsmodells und Preis-/Leistungsverhältnis
- Grad der Übereinstimmung mit den Vorgaben zur Zugangsstrategie (u. a. bezogen auf Rechte zur Langzeitverfügbarkeit/Hosting; Nutzungsstatistiken; Zugriffswege; Authentifizierungsmethoden etc.)
- Inhaltliche Relevanz für Forschung und Lehre

Abgeschlossen wurde die zweite Phase mit einer zweiten Dialogrunde, die im Kreis der Knowledge Exchange Lizenz-AG am 19. November 2007 mit den fünf ausgewählten Anbietern stattfand. Dieses Treffen diente insbesondere der Erläuterung und Klarstellung spezifischer Aspekte der Angebote in Einzelgesprächen sowie einer allgemeinen Bewertung des Verfahrens in der Runde aller Beteiligten.

Im Frühjahr 2008 wurden schließlich die Rahmenverträge mit den Anbietern unterzeichnet, nach deren Abschluss die Bewerbung in den einzelnen Ländern, das Einwerben etwaiger zentraler Finanzierungsanteile und das Einholen von Interessensbekundungen durch potentielle Teilnehmer erfolgen konnte. Die eigentlichen Lizenzverträge wurden mit Ausnahme der E-Books von Wiley-Blackwell (vgl. dazu unten) für den Zeitraum von drei Jahren (2009 bis 2011) abgeschlossen.

Getätigte Abschlüsse

Die Rahmenverträge wurden mit fünf Anbietern über die nachfolgend beschriebenen Produkte getätigt:

- ALPSP Learned Journals Collection (ALJC) / Swets (<http://aljc.swets.com>): eine Sammlung von über 500 Zeitschriften aus 36 kleinen und mittelgroßen Verlagen.⁷ Die Zeitschriften werden in einem Paket durch den Anbieter Swets vertrieben, der die Lizenz- und

**Auftraggeber
Knowledge Exchange**

**detaillierter
Anforderungskatalog**

zweite Dialogrunde

**Auswahl durch die
Knowledge Exchange
Lizenz-AG**

Preispolitik koordiniert sowie die Zugangsplattform bereitstellt.

► BioOne Online Journals (www.bioone.org): Angeboten werden die Inhalte der beiden Kollektionen BioOne 1 und BioOne 2, die insgesamt 132 Titel umfassen. Die Plattform enthält darüber hinaus eine kleine Open-Access-Sektion.

► Multi-Science Publishing (www.multi-science.co.uk): Das angebotene Paket umfasst 14 Zeitschriften mit Schwerpunkt auf dem Bereich Ingenieurwissenschaften.

► TheScientificWorldJOURNAL / TheScientificWorld (www.thescientificworld.com): Gegenstand des Angebotes ist der Zugriff auf Inhalte einer Publikationsplattform aus dem Bereich der Lebenswissenschaften, welche die Veröffentlichung honorarbasierend und im Open-Access-Verfahren erlaubt.

► Wiley-Blackwell OnlineBooks (www3.interscience.wiley.com/browse/?type=BOOK): Gegenstand des Angebotes sind alle aktuell verfügbaren und während der Laufzeit hinzukommenden E-Books. Dabei kann pro Teilnehmer auf Titelebene ausgewählt und somit eine jeweils individuelle Kollektion zusammengestellt werden.

Aus der Übersicht der ausgewählten Verlage bzw. Produkte wird deutlich, dass es sich, wie mit der Wahl des Vergabeverfahrens intendiert, nicht um die großen, den Markt dominierenden Anbieter handelt, sondern um Ressourcen, deren Marktdurchdringung in den vier Ländern noch nicht sehr ausgeprägt ist. Dies gilt in gewisser Weise auch für Wiley-Blackwell, da ja nicht die Zeitschriften, sondern die noch weniger stark verbreiteten E-Books angeboten wurden.

BESONDERHEITEN BZW. INNOVATIVE ELEMENTE DER RAHMENVERTRÄGE

Eine wesentliche Motivation für die Wahl des Vergabeverfahrens »wettbewerblicher Dialog« lag darin, die Anbieter zur Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle zu animieren. Diese Erwartung hat sich insofern nicht erfüllt, als von Anbieterseite nur begrenzt neue Ideen vorgelegt wurden. Die eigentlich innovativen Elemente wurden im Rahmen der Knowledge Exchange Lizenz-AG entwickelt und in die Beschreibung der Aufforderung zur Abgabe eines endgültigen Angebotes aufgenommen. Dabei wurden verschiedene Konzepte und Elemente erarbeitet, die sich dann in den von den Verlagen vorgelegten Angeboten der zweiten Phase wiederfinden sollten.

Hervorzuheben sind insbesondere vier Aspekte:

► »Basic« vs. »extended list«

Die potentiellen Teilnehmer wurden im Vorfeld in zwei Gruppen eingeteilt, die sog. »basic list« und die »ex-

tended list«. Während sich die »basic list« aus Universitäten zusammensetzt (ca. 190 in der Addition der vier Länder), sind die übrigen Einrichtungen (Fachhochschulen, Regionalbibliotheken, Forschungseinrichtungen etc.) in der »extended list« enthalten (ca. 1.500 Institutionen). Ziel der Unterscheidung war die Erzielung von bestimmten Rabattsätzen auf der Basis der »basic list«, von der die Einrichtungen der »extended list« unabhängig von der Zahl der Teilnehmer aus ihren Reihen profitieren sollten, wobei bei Erreichen einer bestimmten Teilnehmerzahl von dieser Liste auch Zusatzrabatte gewährt werden können.

► Nationallizenz vs. Beteiligungsmodell (Opt-in)

Jeder der Verlage sollte in seinem jeweiligen Angebot einerseits die Option einer Nationallizenz mit institutioneller Freischaltung aller öffentlich finanzierten akademischen Einrichtungen des jeweiligen Landes sowie privater Einzelnutzer und andererseits ein Beteiligungsmodell auf Beitrittsbasis (Opt-in) zur Auswahl bieten. Dabei kann sich jedes der beteiligten Länder pro Produkt für die eine oder die andere Variante entscheiden. Sollte ein bestimmtes Beteiligungsniveau bei den Opt-in-Modellen überschritten werden, geht der Abschluss automatisch in eine Nationallizenz über (sogenannter »tipping point«). Die Unterscheidung zwischen Nationallizenz und Beteiligungsmodell orientiert sich offenkundig sehr stark an den von der DFG geförderten nationalen Lizenzen in Deutschland.

► Multinationaler Rabatt

Die Rabattstruktur sollte die Einrichtungen über die Ländergrenzen hinweg berücksichtigen, sodass der Mehrwert eines multinationalen Rahmenvertrags zum Tragen kommt. Sollte ein Land sich für eine Nationallizenz entscheiden, so werden automatisch alle akademischen Einrichtungen des Landes gezählt und tragen somit dazu bei, dass für die Länder, die ein Beteiligungsmodell gewählt haben, eine höhere Rabattstufe erreicht werden kann.

► Musterlizenz

Durch die zwingende Vorgabe eines Musterlizenzvertrags im Rahmen des Vergabeverfahrens konnten einheitliche Standards sowohl für die Rahmenverträge, als auch für die Einzellizenzen gesetzt werden.

UMSETZUNG UND NACHFRAGE IN DEN VIER LÄNDERN

Dem Abschluss der Rahmenverträge zwischen den vier Partnerorganisationen und den Verlagen im Frühjahr 2008 folgte, wie oben dargestellt, die Bekanntmachung der Angebote in den vier Ländern. Da in jedem Fall sowohl eine Option auf ein Beteiligungsmodell, als auch auf eine Nationallizenz vorlag, musste auf nationaler Ebene zunächst ausgelotet werden, ob, in wel-

»tipping point«

nicht die den Markt dominierenden Anbieter

nur begrenzt neue Ideen

chem Umfang und in welcher Weise zentrale Mittel eingesetzt werden konnten.

Im Falle von TheScientificWorldJOURNAL (TSWJ) wurden in allen vier Ländern Zentralmittel für eine Nationallizenz bereitgestellt. Da es sich hierbei um ein Produkt mit eher experimentellem Charakter handelt, bei dem neue Publikationswege beschritten werden, wäre es möglicherweise schwierig gewesen, diese Ressource über ein Beteiligungsmodell zum Erfolg zu führen. Vor diesem Hintergrund kommt der Unterstützung dieses Produkts als Nationallizenz auch nicht zuletzt politischer Signalcharakter zu.

In den Niederlanden konnten für zwei weitere Produkte Mittel für eine Nationallizenz eingeworben werden (BioOne und Multi-Science). In Deutschland stellte die DFG neben der Vollfinanzierung von TSWJ eine 50%ige Finanzierung der Lizenzkosten für BioOne und Multi-Science zur Verfügung. Während die Nachfrage nach Multi-Science sehr erfreulich ausgefallen ist, galt dies für BioOne zunächst in geringerem Umfang, was weniger an der Produktqualität als an den relativ hohen Grundpreisen lag, die sich viele Institutionen trotz Rabattierung und Förderanteil nicht leisten konnten. Der Verlag hat – auch vor dem Hintergrund der Finanzkrise – auf diese Situation reagiert und die Preise im Nachgang signifikant gesenkt. Es ist nicht davon auszugehen, dass dies ohne den Kontext von Knowledge Exchange möglich gewesen wäre. Für Deutschland wird sich auf diese Weise ab 2010 sogar eine Nationallizenz realisieren lassen.

Bei den Wiley-Blackwell E-Books war für Deutschland keine Zentralförderung möglich, da zu diesem Zeitpunkt E-Books noch nicht in die Förderung von Nationallizenzen aufgenommen waren. Hier werden nach und nach eingehende Bestellungen über die vier Länder hinweg aufaddiert und zu gewissen Stichtagen jeweils Rabattsätze festgelegt. Das Kumulieren der Umsätze über Ländergrenzen hinweg hat hier bereits zu positiven Rabattentwicklungen für die betroffenen Standorte geführt.

Das Produkt mit der schwächsten Nachfrage über alle vier Länder hinweg ist die Zeitschriftenaggregation ALPSP Learned Journals Collection (ALJC), die in keinem der vier Länder zentral gefördert wird. Der Grund hierfür liegt wohl vor allem in der Problematik eines heterogenen Pakets, hinter dem eine Vielzahl von Fachgesellschaften bzw. Verlagen steckt, deren Zusammenarbeit vereinfacht gesprochen nach dem Prinzip des kleinsten gemeinsamen Nenners funktioniert. Darüber hinaus ist es das einzige Zeitschriftenpaket, bei dem es einen Konnex zu den lokal vorhandenen Abonnements gibt. Für Einrichtungen ohne größeren eigenen Zeitschriftenbestand hätte das Angebot

gleichwohl attraktiv sein können, weshalb es auch letztlich den Zuschlag bekommen hatte. Gleichwohl muss man für dieses Produkt konstatieren, dass es sich auf der Basis der vorliegenden Konditionen auf den vier Märkten nicht durchgesetzt hat.

VORLÄUFIGE BEWERTUNG⁸

Die abgeschlossenen Verträge haben noch eine Laufzeit von mehr als zwei Jahren. Bei den E-Books können laufend Käufe getätigt werden, und auch bei den übrigen Rahmenverträgen ist der spätere Einstieg noch möglich. Der Fall BioOne zeigt, dass sich im Laufe der Zeit noch Veränderungen ergeben können, die ein Angebot attraktiver machen. Vor diesem Hintergrund kann an dieser Stelle nur eine vorläufige Bewertung abgegeben werden, bei der zwei Ebenen zu unterscheiden sind: Zum einen das Konzept der Lizenzierung auf multinationaler Ebene und zum anderen die Wahl eines »Ausschreibungsverfahrens« als Methode.

Betrachtet man zunächst die Frage nach den Vor- und Nachteilen der multinationalen Lizenzierung, so ist grundsätzlich festzustellen, dass der Nachweis über den Erfolg eines solchen Ansatzes erbracht werden konnte. Auch ist unbestritten, dass sich der Größenvorteil positiv auf die Marktmacht der Lizenznehmer und damit die Konditionen niederschlägt. Durch das Kumulieren der Teilnehmerzahlen können die Standorte über nationale Grenzen hinweg wechselseitig voneinander profitieren. Das Ziel erhöhter Transparenz konnte ebenfalls erreicht werden. Dabei geht es nicht nur darum, gemeinsam mit einem Anbieter zu verhandeln und damit einheitliche Konditionen zu erzielen, sondern auch die Arbeitsweise der anderen Länder besser zu verstehen, also die jeweilige Herangehensweise der Kollegen transparenter zu machen. Nicht zuletzt handelte es sich bei der multinationalen Lizenzierung um einen innovativen Ansatz, der auch neue Arten der Kooperation innerhalb der deutschen Informationslandschaft ermöglichte. DFG und die beteiligten Bibliotheken haben gemeinsam neue Wege der (multinationalen) Lizenzierung elektronischer Ressourcen erprobt.

Multinationale Lizenzierung bedeutet aber nicht nur Einblick in die Arbeitsweise vergleichbarer Einrichtungen in anderen Ländern, sondern auch die Auseinandersetzung mit abweichenden Traditionen und Vorgehensweisen. Man muss verstehen lernen, wie die Prioritäten in den einzelnen Ländern gesetzt werden. Dies zeigt sich beispielsweise in dem national jeweils unterschiedlich weit fortgeschrittenen Übergang von Printzeitschriften in Kombination mit elektronischen Zugängen zu »electronic only«. Auch ist die Situation in Deutschland naturgemäß ungleich komplexer als beispielsweise in Dänemark. Hinzu kommt, dass – ver-

einfacht gesprochen – größer nicht immer besser bedeutet. Es gibt Konstellationen, bei denen die zunehmende Größe eine Eigendynamik entwickeln kann, die den Aufwand eher vergrößert als verkleinert. Da dies insbesondere für Zeitschriftenabschlüsse gilt, bei denen noch eine Bestandskomponente zu berücksichtigen ist, spielte dieses Problem im vorliegenden Zusammenhang eine eher untergeordnete Rolle, da ALJC, bei dem diese Frage relevant gewesen wäre, nur schwach nachgefragt wurde. Schließlich zeigen die erzielten Abschlüsse, dass es sich um Anbieter bzw. Produkte handelt, die in den jeweiligen Märkten bislang noch eine eher schwächere Marktdurchdringung aufweisen, was ja durchaus gewollt war, aber auch die Grenzen des Verfahrens zeigt. Ein internationaler Abschluss für ein Produkt, das eine relativ große Verbreitung aufweist, wäre in der Umsetzung aufgrund der komplexen Vorgeschichte ungleich komplizierter gewesen.

In Bezug auf den zweiten Aspekt, also die Frage nach der Bewertung des Vergabeverfahrens »wettbewerblicher Dialog« im Sinne der Methode, ist auf der Habenseite festzuhalten, dass durchaus innovative Elemente mit Blick auf Geschäfts- und Zugriffsmodelle entwickelt wurden. Wie oben ausgeführt, zählen hierzu beispielsweise die Unterscheidung zwischen »basic« und »extended list«, die Entwicklung multinationaler Rabattstufen oder auch die Verwendung einer Musterlizenz, die den Anbietern vorgegeben wurde und die als fester Bestandteil des Vergabeverfahrens akzeptiert werden musste. Diese Elemente lassen sich in anderen Kontexten, insbesondere bei der überregionalen Lizenzierung auf nationaler Ebene, nachnutzen und weiterentwickeln. Im Zuge des Vergabeverfahrens wurde darüber hinaus erreicht, dass einige Anbieter in den Mittelpunkt rücken, die interessante Produkte vertreiben, auf die man aber im Rahmen der üblichen Methode einer aktiven Angebotseinholung bei konkreten Verlagen bislang eher nur am Rande aufmerksam geworden war. Ein gutes Beispiel hierfür ist Multi-Science, bei dem der Verlag nicht die Möglichkeit hat, in großem Stil Marketing zu betreiben, durch ein attraktives Angebot aber hier die Chance erhalten hat, in vier wichtigen Märkten bekannt zu werden und auch entsprechende Nachfrage erfahren hat. Durch Konzentration auf diesen Typ von Anbieter konnte in der Pilotphase auch vermieden werden, dass in den einzelnen Ländern existierende Verträge unter Berücksichtigung der jeweiligen Historie und mit unterschiedlichen Laufzeiten neu hätten verhandelt werden müssen.

Zwei wesentliche Nachteile des hier gewählten Vergabeverfahrens sind der stark formalisierte und zeitintensive Prozess sowie die aus rechtlichen Grün-

den nur sehr eingeschränkte Möglichkeit zur Verhandlung außerhalb der dafür vorgesehenen Dialogphasen. Dies muss nicht zwingend nur für den Kunden nachteilig sein, da auch der Anbieter Gefahr läuft, aus dem Verfahren auszuschneiden, wenn der Preis zu hoch ausfällt. Verlagsseitig besteht das Risiko, dass die Rahmenverträge, wie in einem Fall ja geschehen, kaum auf positive Resonanz stoßen, da von Seiten der Partnerorganisationen nur die Verpflichtung bestand, die Produkte den potentiellen Teilnehmern anzubieten. Diese Regelung schützt die Seite des Lizenznehmers, indem im ersten Schritt noch keine Festlegung bezüglich tatsächlicher Teilnehmerzahlen erfolgt. Dieser für die Bibliotheksseite positive Aspekt zeigt aber gleichzeitig, dass ein »Ausschreibungsverfahren« angebots- und weniger nachfrageorientiert ist. Darüber hinaus hat die Konzentration auf kleinere Anbieter und Nischenprodukte auch eine Kehrseite, da es sich gezeigt hat, dass die größeren Verlage auf ein solches Verfahren sehr zurückhaltend reagieren. Schließlich sei erwähnt, dass die Erwartung an die Kreativität der Anbieter im Zuge des hier gewählten Vergabeverfahrens größer gewesen war, als sie sich schließlich darstellte. Die oben beschriebenen innovativen Elemente wurden, wie erwähnt, von der Lizenznehmer- und weniger von der Lizenzgeberseite eingebracht, auch wenn unbestritten ist, dass die Umsetzung der Vorgaben den Anbietern ein gewisses Maß an Kreativität abverlangt hat.

AUSBLICK

Ausgehend von den oben geschilderten Ergebnissen der multinationalen Lizenzierung kann abschließend festgehalten werden, dass die Erfahrung in jedem Fall lohnenswert war. Die Zusammenarbeit auf der internationalen Ebene hat nicht nur Vorteile für die konkret erzielten Abschlüsse gebracht, sondern vor allem auch einen länderübergreifenden Dialog zur Lizenzierungspraxis in Gang gesetzt, der die vielfältigen Aktivitäten auf nationaler Ebene in hervorragender Weise ergänzt.

Inwieweit es in näherer Zukunft weitere multinationale Abschlüsse geben wird, bleibt abzuwarten. Aus dem durchgeführten Vergabeverfahren des wettbewerblichen Dialogs, das für eine Pilot- und Orientierungsphase sicherlich der geeignete Ansatz war, kann man vorläufig mitnehmen, dass künftige Projekte bedarfsorientierter angelegt bzw. inhaltlich stärker fokussiert sein sollten. In den meisten Fällen ist auch mehr Verhandlungsspielraum erforderlich, den das Verfahren des wettbewerblichen Dialogs bei den im Bibliotheksbereich typischerweise angebotenen Lizenzverträgen nicht in ausreichendem Maße bietet.

Bewertung des Vergabeverfahrens

länderübergreifender Dialog zur Lizenzierungspraxis

Nachteile

In Bezug auf größere Verlage wurde dahingehend ein Anfang gemacht, als bereits zwei Treffen mit Großverlagen stattgefunden haben, bei denen neue bzw. künftige Geschäftsmodelle diskutiert wurden. Auf diese Weise konnte auch gerade diesen Anbietern gegenüber deutlich gemacht werden, dass sich der Dialog zwischen den vier Ländern verstetigt hat und dass künftig mehr Transparenz eingefordert werden wird. Es bleibt abzuwarten, welche Möglichkeiten es künftig geben wird, hier auch einmal zu gemeinsamen Rahmenverträgen zu kommen, deren Realisierung sich ungleich komplexer darstellen wird als die bislang getätigten Abschlüsse.

Insgesamt kann man festhalten, dass die Knowledge Exchange Lizenz-AG den Grundgedanken eines internationalen Expertennetzwerks durch das »Aus-schreibungsprojekt« mit Leben erfüllt hat und damit eine gute Grundlage für die weitere intensive Zusammenarbeit auf der multinationalen Ebene geschaffen wurde.

1 Vgl. dazu www.nationallicenzen.de (gesehen am 15.08.2009).

2 Vgl. dazu www.allianzinitiative.de/de/handlungsfelder/nationale_licenzierung/ (gesehen am 15.08.2009).

3 Vgl. dazu www.knowledge-exchange.info (gesehen am 15.08.2009).

4 RICHTLINIE 2004/18/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 31. März 2004 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge (ABl. L 134 vom 30.4.2004, S. 114): <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2004L0018:20051021:DE:PDF> (gesehen am 18.08.2009). Da öffentlicher Auftraggeber formal Knowledge Exchange mit Sitz in Dänemark ist, soll hier vereinfachend unmittelbar auf die Richtlinie verwiesen werden und nicht auf das die

Richtlinie umsetzende nationale Recht von Dänemark. In Deutschland gelten die hier beschriebenen Regeln entsprechend.

5 Hierzu und zum Folgenden vgl.: Europäische Kommission, GD Binnenmarkt und Dienstleistungen, Vergabewesen, Erläuterungen – Wettbewerblicher Dialog – Klassische Richtlinie, Dokument CC/2005/04_rev1 vom 5.10.2005: http://ec.europa.eu/internal_market/public_procurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue_de.pdf (gesehen am 18.08.2009).

6 Vgl. dazu www.knowledge-exchange.info/Admin/Public/DWSDownload.aspx?File=%2fFiles%2fFiler%2fdownloads%2fText_of_Tender.pdf (gesehen am 16.08.2009).

7 Das im Rahmen von Knowledge Exchange angebotene Paket ist etwas kleiner als das reguläre ALJC-Paket, da nicht alle auf der Plattform vertretenen Verlage zu einer Teilnahme bereit waren.

8 Vgl. zum Folgenden auch Wilma Mossink / Max Vögler: »Knowledge Exchange Multinational Licensing Tender: an evaluation.« In: *Serials* 21:1 (2008), 19–24.

DIE VERFASSER

Markus Brammer ist Leiter des Teams TIB-Lizenzen und Justitiar der Technischen Informationsbibliothek (TIB), Welfengarten 1 B, 30167 Hannover, Tel.: +49-511-762-3421

Markus.Brammer@tib.uni-hannover.de

Dr. Hildegard Schäffler ist Leiterin des Referats Zeitschriften und Elektronische Medien an der Bayerischen Staatsbibliothek, 80328 München, Tel.: +49-89-28638-2216

schaeffler@bsb-muenchen.de

Dr. Max Vögler leitet das Referat Nordamerika in der Gruppe Internationale Zusammenarbeit bei der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Kennedyallee 40, 53175 Bonn, Tel.: +49-228-885-2388

Max.Voegler@dfg.de