

# DEAL: Wo stehen wir nach 10 Jahren? (Teil 2)

Bernhard Mittermaier

**Im ersten Teil des Beitrags (b.i.t.online 26(2), 2023) wurde die Geschichte von DEAL bis zum Jahr 2018 beschrieben: Von der Initiative für Nationallizenzen bei großen Zeitschriftenverlagen über die Beauftragung durch Allianz der Wissenschaftsorganisationen, die Verhandlung mit Elsevier und deren Abbruch sowie die Verhandlungen mit Wiley und Springer – auch diese bis Ende 2018 ohne Abschluss. In diesem Beitrag werden der Abschluss der ersten DEAL-Verträge sowie deren Auswirkungen beschrieben. Der Beitrag behandelt auch rechtlich-organisatorische Fragestellungen in Zusammenhang mit den Vertragsabschlüssen. Er schließt mit einer Bewertung des Erreichten und Forderungen für künftige DEAL-Verträge.**

## 2019–2021: DEAL-Verträge mit Wiley und Springer Nature

Bei der Verhandlung mit Wiley gab es einen ersten Durchbruch im Dezember 2018 (siehe Teil 1 des Beitrags<sup>1</sup>). Es folgte zunächst noch eine intensive Weiterarbeit an den Vertragsbestimmungen per E-Mail und schließlich die finale Verhandlungsrunde am 08./09.01.2019, an der auch Brian Napack (CEO von Wiley) teilnahm. Hier gelang es, die letzten größeren Konfliktpunkte zu lösen, so dass in den Folgetagen nur noch „Feintuning“ notwendig war. Seitens DEAL war lange offen, wer einen Vertrag für DEAL unterschreiben könne. Die Übergangsvereinbarungen hatte die Universitätsbibliothek Freiburg unterzeichnet, aber dies war nicht einfach übertragbar: Insbesondere aufgrund des All-In-Ansatzes ging die unterzeichnende Einrichtung eine finanzielle Verpflichtung im hohen achtstelligen Bereich ein. Als Lösung wurde schließlich durch die Max-Planck-Gesellschaft im Einvernehmen mit den anderen Allianzorganisationen am 08.11.2018 die **MPDL Services GmbH** (MPDLS, siehe Kasten) gegründet. Deren Geschäftsführung war seitdem an den Verhandlungen beteiligt und unterzeichnete<sup>2</sup> schließlich am 15.01.2019 den ersten DEAL-Vertrag.<sup>3</sup>

Wichtige Eckpunkte des Vertrags waren:<sup>4</sup>

- Laufzeit: 2019–2021 mit Option auf ein weiteres Vertragsjahr.
- Lesen: Teilnehmende Einrichtungen erhalten dauerhaften Zugriff auf das gesamte Portfolio elektronischer Zeitschriften von Wiley inklusiv der zurückliegenden Jahrgänge bis 1997.
- Open-Access-Publizieren: Autorinnen und Autoren mit dem Status „submitting corresponding author“ aus

### Abstract

*Vor 10 Jahren kam der Anstoß für das Projekt DEAL. In einem zweiteiligen Beitrag wird die Chronologie von der Initiierung über die Vorbereitungsphase bis hin zu den ersten Verhandlungen und Vertragsabschlüssen geschildert. Der erste Teil des Beitrags (Heft 2/2023 von b.i.t.online) umfasste den Zeitraum 2013–2018 und wurde ergänzt durch eine Betrachtung der Rolle des Börsenvereins. In diesem Heft wird die Chronologie von den ersten Vertragsabschlüssen bis zur Gegenwart fortgesetzt. Es schließt sich eine Betrachtung der Rolle der MPDLS sowie eine kritische Bewertung unter Berücksichtigung quantitativer Untersuchungen an.*

*The DEAL project was launched 10 years ago. A two-part article describes the chronology from the initiation and the preparatory phase to the first negotiations and conclusion of contracts is described. The first part of the article (issue 2/2023 of b.i.t.online) covered the period 2013–2018 and was supplemented by an examination of the role of the Börsenverein. In this issue, the chronology is continued from the first contracts to the present. This is followed by a consideration of the role of the MPDLS as well as a critical evaluation taking into account quantitative studies.*

teilnahmeberechtigten Einrichtungen (d.h. diejenige Person, die das Manuskript beim Verlag einreicht und für die Korrespondenz bezüglich des Artikels verantwortlich ist) können Open Access publizieren. Bei den Gold-Open-Access-Zeitschriften erfolgt dies zum Listenpreis der APC abzüglich 20 % Rabatt. Bei den Subskriptionszeitschriften kostet Open-Access-Publizieren keinen Aufpreis. Start der Publikationskomponente war 22.01.2019 für Gold-Open-Access-Zeitschriften und 01.07.2019 für Subskriptionszeitschriften.

1 Mittermaier, Bernhard: DEAL: Wo stehen wir nach 10 Jahren? (Teil 1) in: b.i.t.online 26 (2023) Ausgabe 2, S. 123-131, <<https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-02-fachbeitrag-mittermaier.pdf>>.

2 Hochschulrektorenkonferenz: Wiley und Projekt DEAL unterzeichnen Einigung, Berlin 15.01.2019, <<https://www.hrk.de/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung/meldung/wiley-und-projekt-deal-unterzeichnen-einigung-449>>, Stand: 4. Juni 2023.

3 Sander, Frank/ Hermann, Guido/ Hippler, Horst/ Meijer, Gerard/ Schimmer, Ralf: Projekt DEAL – John Wiley & Son Publish and Read Agreement 2019, <<https://dx.doi.org/10.17617/2.3027595>>.

4 Projekt DEAL: Wiley Vertrag, 9. Juni 2020, <<https://web.archive.org/web/20200731221444/https://www.projekt-deal.de/wiley-vertrag/>>, Stand: 4. Juni 2023.

- Bezahlung von Wiley: Wiley erhält von der MPDLS für jeden Artikel aus jeder potentiell teilnahmeberechtigten Einrichtung („All-In“) 2.750 € bei Artikeln in Subskriptionszeitschriften, und zwar unabhängig davon, ob sie Open Access publiziert wurden oder nicht („Opt-Out“), bzw. bei Gold-Open-Access-Zeitschriften den Listenpreis abzüglich 20 % Rabatt. Hinzu kommen einmalig 2 Millionen € für die Archivzugänge. Die Bezahlung der MPDLS durch die Teilnehmereinrichtungen ist nicht Gegenstand des Vertrags zwischen Wiley und der MPDLS.
- Sonstige Vertragsvereinbarungen: Es wurde vereinbart, gemeinsame Projekte zur Unterstützung und Verbreitung von Open Access zu entwickeln, wie etwa die Einrichtung eines Beirats, die Gründung einer interdisziplinären Zeitschrift und die Durchführung von Workshops.

Das Verhältnis zwischen **MPDLS** und Teilnehmereinrichtungen wurde in jeweils bilateral abgeschlossenen Teilnehmerverträgen geregelt. Diese verwiesen zum einen auf den Hauptvertrag zwischen der MPDLS und Wiley mit den darin formulierten Rechten und Pflichten der Teilnehmereinrichtungen und bildeten außerdem das **Kostenverteilmodell** ab. Hierzu hatte es innerhalb der DEAL-Gruppe seit 2017 Überlegungen gegeben mit dem Ziel, den Übergang zu einem publikationsbasierten Abrechnungsmodell für alle Einrichtungen gestaltbar zu machen. Warum war dies nötig? Selbst wenn, wie bei Wiley und später auch bei Springer, die prognostizierten publikationsabhängigen Zahlungen in ihrer Summe auf nationaler Ebene nicht größer waren als die bisherigen Subskriptionszahlungen, so musste es unter den Teilnehmereinrichtungen zwangsläufig neben „Gewinnern“ auch „Verlierer“ geben. Unmittelbar einleuchtend ist, dass Staats-, Landes- und Regionalbibliotheken, die (nahezu) nichts publizieren, in einem rein publikationsbasierten Modell (nahezu) nichts bezahlen und umgekehrt deshalb andere Einrichtungen mehr bezahlen müssen (die Gesamtsumme ist ja unverändert). Neben diesen Extremen gibt es weitere Gründe, finanziell zu den „Verlierern“ zu zählen: Wenn man sehr publikationsstark ist, wenn man in der Vergangenheit wenig Zeitschriften lizenziert hatte und/oder wenn man gute finanzielle Konditionen verhandelt hatte, dann zahlt man in einem publikationsbasierten Modell mehr. Umgekehrt zählt zu den finanziellen „Gewinnern“ wer wenig publiziert, wer in der Vergangenheit schon sehr viele Zeitschriften lizenziert hatte und/oder wer schlechte finanzielle Konditionen verhandelt hatte. Zusätzlich war auch noch die Perspektive der MPDLS in den Blick zu nehmen: Aufgrund des All-In-Ansatzes war es nicht nur wissenschaftspolitisch gewünscht, sondern auch finanziell zwingend notwendig,

dass möglichst alle bisherigen Teilnehmereinrichtungen am Vertrag partizipieren: Jede publizierende Einrichtung, die nicht teilnimmt, verursacht Ausgaben der MPDLS in Form der an Wiley zu entrichtenden Publikationsgebühren ohne Einnahmen der MPDLS zu generieren. Bei kleinen Einrichtungen im „long tail“ mag dies verschmerzbar sein, nicht aber bei großen Einrichtungen mit mehreren hundert Publikationen jährlich. Aus diesen Überlegungen heraus wurde schließlich ein Kostenverteilmodell gewählt, das sich an den bisherigen Subskriptionsvolumina anlehnte: Die Teilnehmereinrichtungen zahlten 2019 108 % ihrer Subskriptionsausgaben des Jahres 2017. Dies steigerte sich 2020 auf 110 % und 2021 auf 112,5 %. Auf dieser Höhe blieben die Ausgaben auch im Verlängerungsjahr 2022. Bezieht man das Jahr 2018 mit ein, in dem es im Rahmen der Übergangsvereinbarung keine Preissteigerung gegeben hatte, so lag die Preissteigerung über die Vertragslaufzeit bei jährlich 2,76 % – ein Wert, den die meisten Einrichtungen in ihren Subskriptionsverträgen überschritten hätten. Hinzu kam dann aber noch das Konzept der **freiwilligen Nachzahlung** und der **Ausgleichszahlung**: Nach jedem Jahr erhielten alle Teilnehmereinrichtungen eine Vergleichsrechnung: Geleistete Zahlung vs. Produkt aus Publikationszahl und 2.900 € (2.750 € PAR fee für Wiley plus 150 € Betriebskostenpauschale<sup>5</sup> für die MPDLS). Wenn die bereits geleistete Zahlung niedriger war, waren die Einrichtungen um eine freiwillige Nachzahlung gebeten. Umgekehrt sollten Einrichtungen, die zu viel gezahlt hatten, eine Ausgleichszahlung aus etwaigen Gewinnen der MPDLS erhalten. Diese Konstruktion sorgte später noch für einige Kontroversen, siehe unten.

Die Verhandlungen mit **Springer Nature** standen Anfang 2019 unter ziemlichem Zeitdruck, denn in der zweiten Übergangsvereinbarung war der Start eines Springer-DEAL-Vertrags am 01.07.2019 avisiert. Die Position von DEAL hatte sich durch den erfolgreichen Abschluss mit Wiley verbessert, auch wenn Springer es ablehnte, den Wiley-Vertrag völlig analog zu übernehmen. Im August 2019 wurde ein **Memorandum of Understanding (MoU)** abgeschlossen, das alle wichtigen Vertragsparameter enthielt. Die Einrichtungen wurden durch ein Rundschreiben der Hochschulrektorenkonferenz über die wichtigsten Eckpunkte unterrichtet. Die PAR Fee lag bei 2.750 € und somit in gleicher Höhe wie bei Wiley; hinzu kam allerdings –als typisches Kompromissergebnis – eine reduzierte PAR Fee bei Non-Research-Articles. Positiv ist dagegen zu vermerken, dass bei den Gold OA-APCs eine Deckelung der Preissteigerung erreicht wurde und dass eine sukzessive Umstellung auf nachgelagerte Bezahlung des Verlags

<sup>5</sup> Neben den Betriebskosten im engeren Sinn wurde daraus auch die Gebühr für die Archivjahrgänge bestritten.

# Vertrauen Sie den Fachexpert:innen!



Kritische Arbeiten erfordern fachkundige Informationen und Anleitungen, um präzise Ergebnisse zu erzielen. Mit mehr als 22 Millionen Datensätzen ist Inspec seit mehr als 50 Jahren die verlässliche Quelle für die Recherche und Forschung im Bereich Ingenieurwesen. Inspec wurde von Fachexpert:innen in den Bereichen Ingenieurwesen, Physik und Informatik speziell für Ingenieure und Ingenieurinnen entwickelt und liefert ihnen stets verlässliche Inhalte. Überzeugen Sie sich selbst und melden Sie sich für einen kostenfreien Test an.



Um einen kostenfreien Test anzufordern, wenden Sie sich bitte an Ihre:n EBSCO-Ansprechpartner:in oder scannen Sie den QR-Code auf der linken Seite.

**IET Inspec** | **EBSCO**

erfolgt. Das Portfolio umfasst die meisten Springer-Titel sowie aus dem Nature-Portfolio Gold-Open-Access-Zeitschriften wie Nature Communications und Scientific Reports. Nicht enthalten waren jedoch die übrigen Nature-Titel sowie Fachzeitschriften und Magazine.

Nach Abschluss des MoU war neben vielen Vertragsdetails aber immer noch das sich aus dem All-In-Ansatz ergebende Problem zu lösen: Zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung haftete die MPDLS für jährlich rund 25 Mio. € ohne gesicherte Einnahmen zu haben, denn die Teilnahmeverträge konnten erst nach Fixierung des Hauptvertrags unterzeichnet werden. Die Ermächtigung der Gemeinsamen Wissenschaftskonferenz (GWK) war nämlich auf den Vertrag mit Wiley beschränkt (vgl. Kasten „Die Rolle der MPDL Services GmbH“). Die Lösung für den Springer-DEAL-Vertrag brachte schließlich zum einen eine Projektförderung der DFG für die MPG und zum anderen ein „**soft opening**“ des Vertrags Anfang 2020: Es bestand sofort nach Unterzeichnung des Teilnahmevertrags Lesezugang sowie Publikationsmöglichkeit in den Hybridzeitschriften (Gold OA erst ab 01.08.2020). Die MPDLS zahlte in der ersten Jahreshälfte monatlich nur so viel an Springer wie es die jeweils eingegangenen Zahlungen der Teilnehmereinrichtungen erlaubten und für eine Fortdauer des Vertrags über den 01.07.2020 hinaus bedurfte es einer expliziten Erklärung der MPDLS. Der Vertrag war sozusagen nur zur Probe geschlossen und konnte beendet werden, wenn nach Einschätzung der MPDLS nicht ausreichend viele Einrichtungen die Teilnahme zugesagt hatten. Einerseits die Quadratur des Kreises, aber andererseits sicher kein Modell für zukünftige Vertragsabschlüsse.

Neben den bereits im MoU fixierten Eckpunkten (s.o.) sind noch eine Reihe weiterer **Vertragsbestimmungen** erwähnenswert, die vom Wiley-Vertrag abweichen: So ist die Leistungsbeziehung im Dreieck zwischen Verlag, MPDLS und Einrichtungen etwas anders gestaltet; die Dreieckseite „Verlag-Einrichtungen“ ist sehr schwach ausgeprägt. Es gibt wie bei Wiley einen True-Up-Mechanismus jeweils nach Jahresablauf, allerdings mit einer anderen Regelung zum Garantie- und Maximalumsatz, die sich hier auf einen Referenzumsatz von 26,125 Mio. € p.a. mit prozentualen Ab- bzw. Aufschlägen bezieht.

Die Verträge forderten von allen Beteiligten viel ab:

- Die Verlage mussten Dashboards für die Autorenverifikation bereitstellen und Workflows z.T. völlig neu aufsetzen: Der Weg eines Gold OA-Artikels im Publikationsprozess ist ganz anders als der eines Artikels in einer Subskriptionszeitschrift, und auch dort gibt

es nicht nur den einen Weg, weil Verlage nach einem Unternehmenszusammenschluss die Systeme der ehemals getrennten Verlagshäuser nicht immer zusammenführen.

- Die MPDLS musste den Geschäftsbetrieb nahezu von Null an aufziehen. Zwar hatten die Mitarbeitenden der MPDL – die nun zum Teil für die MPDLS tätig wurden – große Erfahrung in der Verhandlung und Administration von Verträgen, jedoch nicht in konsortialen Zusammenhängen. Auch waren noch viele rechtliche und steuerrechtliche Fragen zu klären.
- Der Umfang der Autorenverifikationen hat sich bei allen Einrichtungen vervielfacht; bei nicht wenigen Bibliotheken war die Autorenverifikation sogar ein völlig neuer Geschäftsprozess.
- Viele Einrichtungen mussten außerdem die interne Finanzierung neu aufstellen: Wenn früher beispielsweise Publikationsgebühren dezentral aus der Wissenschaft bezahlt wurden, dann standen der Bibliothek, die nun zahlungspflichtig war, diese Mittel zunächst nicht zur Verfügung. Auch konnte es Verschiebungen zwischen den Fachbereichen geben: Wenn früher die Fachbereiche z.B. entsprechend der Nutzung oder der Preise „ihrer“ Zeitschriften bezahlt hatten, dann sah die Kostenverteilung entsprechend der Publikationszahlen evtl. ganz anders aus.

Ein **großes Ärgernis** war die bei beiden Verlagen anfangs sehr hohe **Opt-Out-Rate**, also der Anteil der Autorinnen und Autoren, die sich im Publikationsprozess gegen Open Access entschieden haben – in den allermeisten Fällen war es jedoch keine bewusste Entscheidung! Es war zwar einerseits sicher eine Nachwirkung der jahrelangen berechtigten<sup>6</sup> Warnung vor Hybrid Open Access, lag aber sicher vor allem an der ungeschickten Benutzerführung: Bei der Open-Access-Route war von Kosten die Rede, die aber die Einrichtung tragen würde (was noch nicht einmal in jedem Fall korrekt war; mancherorts werden die Autorinnen und Autoren an den Kosten beteiligt). Bei Closed Access wurden Kosten dagegen gar nicht erst erwähnt, weshalb manche sicher dem Irrtum unterlagen, sie könnten durch Opt-Out ihrer Einrichtung Geld sparen. Unbefriedigend war auch das mit den Verlagen vereinbarte Verfahren zur retrospektiven OA-Freischaltung, das zudem von Springer Nature als einmalige Kulanz deklariert wurde.

Insgesamt sind die DEAL-Verträge aber sicher ein **Erfolg**: Jeweils rund 500 Einrichtungen nahmen an den Verträgen teil und damit deutlich mehr als vorher einen Vertrag mit einem der beiden Verlage hatten.<sup>7</sup> Der Anteil der Open

6 Mittermaier, Bernhard: Double Dipping beim Hybrid Open Access – Chimäre oder Realität?, in: Informationspraxis 1 (2015) <<https://doi.org/10.11588/ip.2015.1.18274>>.

7 DEAL OPERATIONS: Open Access-Fortschritte. Zahlen und Fakten der DEAL-Verträge in 2021, 8. Juli 2022, <[https://deal-konsortium.de/images/documents/DEAL\\_Zahlen\\_und\\_Fakten\\_2021.pdf](https://deal-konsortium.de/images/documents/DEAL_Zahlen_und_Fakten_2021.pdf)>, Stand: 4. Juni 2023.

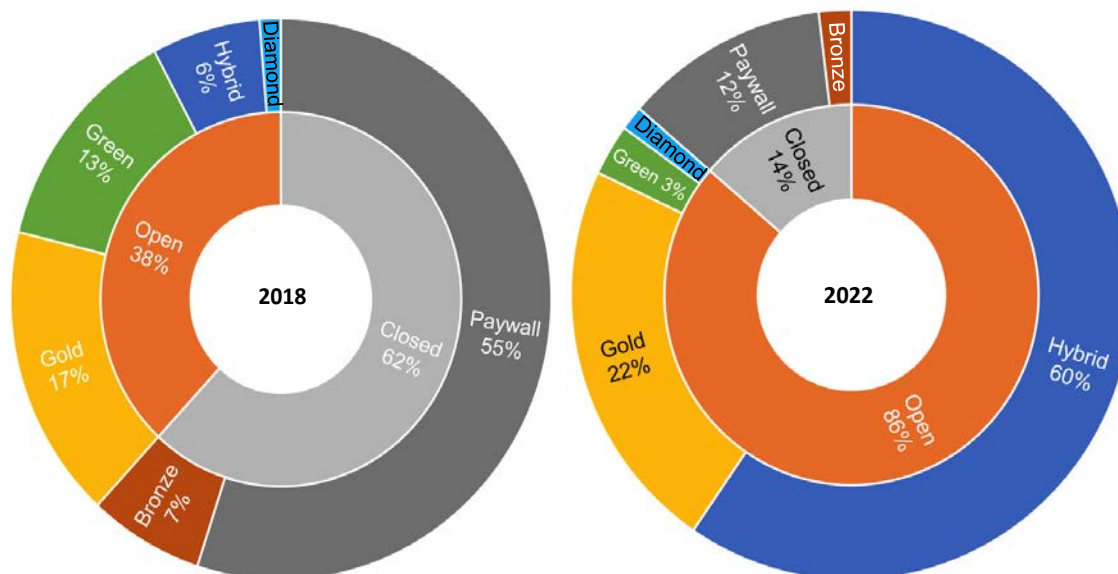


Abbildung 1: Open-Access-Status der Publikationen bei Wiley und Springer Nature 2018 (links) und 2022 (rechts). Datenquelle: Open Access Monitor Deutschland, Web Of Science, Corresponding-Author-Publikationen aus Deutschland. Datenstand 28.05.2023. Enthalten sind auch Publikationen, die nicht im Rahmen der DEAL-Verträge veröffentlicht wurden.

Access publizierte Artikel aus Deutschland stieg von 38 % im Jahr 2018 auf 86 % im Jahr 2022 (Abbildung 1).<sup>8</sup>

Problematisch blieb allerdings das oben erläuterte Konzept der freiwilligen **Nachzahlungen**: Nur eine im Lauf der Zeit zwar wachsende, insgesamt aber überschaubare Zahl von Einrichtungen leistete die freiwilligen Nachzahlungen. Es gab unterschiedliche Auffassungen darüber, ob die Zahlungen völlig freiwillig waren (Anschreiben des Unterlagenversands: Einrichtungen haben „die Möglichkeit, den sich am Jahresende ergebenden Fehlbetrag teilweise oder ganz auszugleichen“) oder ob sie „nach Möglichkeit eine Ausgleichszahlung [leisten], die ganz oder teilweise dem Fehlbetrag entspricht“ (Teilnahmevertrag), was einer Verpflichtung nahekommt, sofern die benötigten Mittel vorhanden sind.

Nach einigen Diskussionen beschloss die Allianz der Wissenschaftsorganisationen 2021 eine **Neuaufstellung von DEAL**. Dazu zählen die Erweiterung des Gesellschafterkreises der MPDLS (siehe Kasten) und die Festlegung des Prinzips, dass die Teilnehmereinrichtungen in zukünftigen Verträgen ihr eigenes Publikationsaufkommen jeweils selbst bezahlen müssen. In der Folge würde die MPDLS nicht mehr wie bislang ein strukturelles Defizit erwirtschaften. Eine weitere wichtige Neuerung war die Neuorganisation der Struktur von DEAL.<sup>9</sup> Die „DEAL-Gruppe“ wurde personell deutlich erweitert, unter anderem gezielt um Vertreterinnen und Vertreter der TU9- und GermanU15-Bibliotheken. Die Leitung hatte weiterhin Prof. Dr. Günter M. Ziegler (Präsident FU Berlin); stellvertretender Sprecher war weiterhin Prof. Dr. Gerard Meijer (Direktor des

Fritz-Haber-Instituts der MPG). Aus Reihen der Mitglieder der DEAL-Gruppe wurden die Untergruppen „Kommunikation“ (Leitung: Katrin Stump, Generaldirektorin SLUB Dresden), „Teilnahmevertrag und Kostenmodellierung“ (Leitung: Dr. Jochen Johannsen, Bibliotheksdirektor RWTH Aachen) sowie „Verhandlung“ (Leitung: Prof. Dr. Günter M. Ziegler) etabliert. Die Verhandlungsgruppe konstituierte sich erst 2022 für die Aufnahme der Verhandlungen mit Elsevier (siehe unten). Sie umfasst mehr Personen als an den Verhandlungsgesprächen teilnehmen, um jederzeit eine ausreichende Besetzung gewährleisten zu können und um die Arbeitsbelastung der einzelnen Mitglieder in Grenzen zu halten.

#### 2022–2023: DEAL II

Der Vertrag mit **Wiley** hatte eine Laufzeit von 2019–2021 mit einer Verlängerungsoption für 2022; diese Verlängerungsmöglichkeit war auch im Teilnahmevertrag abgebildet. Da die MPDLS von der Verlängerung Gebrauch machte, wurde der Vertrag 2022 fortgesetzt und schließlich auch noch im Jahr 2023 („Wiley Jahr 5“). Hierbei erfolgte eine Ausweitung des Portfolios auf die Hindawi-Titel. In den Teilnahmeverträgen war eine erneute Verlängerung jedoch nicht vorgesehen, weshalb für 2023 neue Teilnahmeverträge abgeschlossen werden mussten. Diese sahen nun eine geänderte Finanzierungsmechanik vor: Die Einrichtungen zahlten nur noch 105 % der Subskriptionszahlungen 2017 (statt zuletzt 112,5 %), mussten sich nun aber zu einer Nachzahlung verpflichten. Sie würde aber nicht der gesamten Differenz zwischen der Publikationszahl

<sup>8</sup> Da zum Zeitpunkt der Datenerhebung viele Artikel in Repositorien noch einer Embargofrist unterliegen und deshalb erst später Green OA publiziert werden, wird der OA-Anteil des Publikationsjahres 2022 bis Ende 2023 vermutlich auf gut 90 % steigen.

<sup>9</sup> DEAL Konsortium: DEAL-Organisationsstruktur, <<https://deal-konsortium.de/ueber-deal/organisation>>, Stand: 4. Juni 2023.

multipliziert mit 2.750 € und der 105 %-Vorauszahlung entsprechen, sondern nur 35 % davon. Dieser Ansatz unter dem Schlagwort „Wandel durch Annäherung“ stellt den Einstieg in das oben erwähnte Prinzip der Eigenverantwortung für die Bezahlung des eigenen Publikationsaufkommens dar. Der **Springer**-Vertrag mit der initialen Laufzeit 2020–2022 wurde gleichfalls um ein Jahr verlängert. Als Anschluss an das Jahr 2023 wurde aber nicht ebenfalls eine erneute Verlängerung angestrebt, sondern Anfang 2023 die Aufnahme von Verhandlungen für einen neuen Vertrag (**DEAL II**) mit Laufzeitbeginn 01.01.2024 beschlossen – ebenso, wie es bei Wiley der Fall war.

Mit **Elsevier** war ein informeller Gesprächsfaden nie abgerissen. Dies galt auch und ganz besonders, als Anfang 2019 Kumsal Bayazit die Position der CEO von Elsevier übernahm. Im Herbst 2022 fand ein Sondierungsgespräch mit Elsevier zu einem DEAL-Vertrag statt; auf dessen Basis wurden im November 2022 Verhandlungen aufgenommen. Diese dauern im Juni 2023 weiter an, ebenso die Verhandlungen mit Wiley und Springer Nature. Die parallele Verhandlung von drei Verträgen sowie die hierfür notwendigen vorbereitenden und begleitenden Arbeiten stellen für die gesamte DEAL-Gruppe eine große Arbeitsbelastung dar.

## Bewertung

### Das ursprünglich formulierte Projektziel und die DEAL-Ziele<sup>10</sup> wurden weitgehend erreicht:

- Die Verhandlungen wurden gemeinsam von Wissenschaft und Bibliotheken geführt.
- Sie wurden begleitet durch intensive Kommunikationsarbeit mit der Community.<sup>11</sup>
- Sie wurden sehr robust geführt mit der wahrgenommenen Möglichkeit des Nicht-Abschlusses. Dies hat international große Beachtung und Nachahmer gefunden.<sup>12</sup>
- Open-Access-Publizieren ist ohne Zusatzkosten möglich und wird breit genutzt, allerdings gibt es die Möglichkeit zum Opt-Out. Die Möglichkeit, irrtümliche Opt-Outs (welche bei weitem die Mehrzahl darstellen) zu revidieren, ist nicht in jedem Fall zufriedenstellend gelöst.
- Der Open-Access-Anteil von Publikationen aus Deutsch-

land hat sich auch dank DEAL in den letzten Jahren deutlich erhöht. So stieg er in den von den DEAL-Verträgen abgedeckten Zeitschriften von 25 % im Jahr 2018 (vor DEAL) auf 83 % im Jahr 2022.<sup>13</sup>

- Alle Teilnehmereinrichtungen haben dauerhaften Zugriff auf das gesamte Verlagsportfolio (mit Ausnahme der Nature-Titel, die nicht Gegenstand der Verhandlungen mit Springer Nature waren).
- Die Bezahlung nach der Zahl der Artikel bedeutet die Ablösung des alten, opaken Systems der Subskriptionszahlungen, die sich oft an historischen Print-Umsätzen orientieren. Dies ist gleichzeitig die Grundlage dafür, die Verlagstätigkeit als Publikationsdienstleistung zu betrachten und zu vergüten.
- Die „Angemessenheit“ der Bepreisung muss in Frage gestellt werden; die Publish & Read Fee von 2.750 € liegt weit über dem, was die Publikation eines Artikels tatsächlich an Kosten verursacht / verursachen muss.<sup>14</sup> Es konnte aber erreicht werden, dass trotz deutlicher inhaltlicher Zugewinne (Zugriff für alle auf alles, OA-Publizieren) die auf nationaler Ebene kumulierten Ausgaben nicht gestiegen sind, was im internationalen Vergleich nicht selbstverständlich ist. Die interne Kostenverteilung dagegen führte zu Kostensenkungen oder -steigerungen bei Einrichtungen je nach historisch bedingter Ausgangssituation der Zeitschriftenportfolios bei Wiley und Springer Nature und der dafür gezahlten Preise.

### Für zukünftige DEAL-Verträge<sup>15</sup> (erster Vertrag mit Elsevier, Nachfolgeverträge mit Wiley und Springer Nature) sind weitere Ziele zu setzen:

- Priorität hat die Erreichung des einzigen der ursprünglichen Ziele, das klar nicht erreicht wurde, nämlich „spürbare finanzielle Verbesserungen“<sup>16</sup>. Zukünftige DEAL-Verträge müssen daher signifikant unter der aktuellen Publish & Read Fee von 2.750 € abgeschlossen werden.
- Zu begrenzen sind auch die Publikationsgebühren (APCs) bei Gold OA-Zeitschriften, wo inzwischen nicht selten APCs im oberen vierstelligen Bereich gefordert werden.

10 Mittermaier, Bernhard: DEAL: Wo stehen wir nach 10 Jahren? (Teil 1) in: b.i.t.online 26 (2023) Ausgabe 2, S. 123–131, <<https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-02-fachbeitrag-mittermaier.pdf>>.

11 Weisweiler, Nina Leonie: Im Spannungsfeld zwischen Zweckrationalität und Idealismus – Eine Analyse des Fachdiskurses zu Projekt DEAL mit Fokus auf den Begriff „Open Access“, in: Bibliothek Forschung und Praxis 45 (2021) S. 163–183, <<https://dx.doi.org/10.1515/bfp-2020-0116>>.

12 Hunter, Philip: A DEAL for open access: The negotiations between the German DEAL project and publishers have global implications for academic publishing beyond just Germany, in: EMBO reports 19 (2018) <<https://dx.doi.org/10.15252/embr.201846317>>.

13 Artikel, die auf der Verlagswebseite Open Access sind, also Diamond, Gold und Hybrid OA. Berücksichtigt sind alle Corresponding-Author-Publikationen aus Deutschland, nicht nur diejenigen aus DEAL-Teilnehmereinrichtungen. Quelle: Open Access Monitor Deutschland mit Web of Science als Datengrundlage, Datenstand 28.05.2023.

14 Grossmann, Alexander/ Brems, Björn: Current market rates for scholarly publishing services, in: F1000Research 10 (2021) <<https://dx.doi.org/10.12688/f1000research.27468.2>>.

15 Vgl. auch Johannsen, Joachim/ Stump, Katrin: DEAL Update. 111. BiblioCon 2023, Hannover. <<https://opus4.kobv.de/opus4-bib-info/frontdoor/index/index/docId/18510>>

16 Lipp, Anne/ Mittermaier, Bernhard/ Schäffler, Hildegard/ Schimmer, Ralf: Bundesweite Lizenzierung der Angebote großer Verlage. Expertise der Allianz-AG Lizenzen in der Schwerpunktinitiative „Digitale Information“ 25.02.2014.

## Die Rolle der MPDL Services GmbH

Am 08.11.2018 gründete<sup>17</sup> die Max-Planck-Gesellschaft (MPG) im Einvernehmen mit den anderen an DEAL beteiligten Allianzorganisationen die MPDL Services GmbH (MPDLS) als Alleingesellschafterin mit dem Geschäftsführer Dr. Frank Sander, Leiter der Max Planck Digital Library (MPDL). Kurz darauf wurde Markus Schleier, Leiter der Rechtsabteilung der MPG-Generalverwaltung, weiterer Geschäftsführer.<sup>18</sup>

Unternehmensgegenstand ist die „Verschaffung (Inhouse) von Zugang zu wissenschaftlicher Literatur und wissenschaftlichen Publikationsdienstleistungen für das DEAL-Projekt der Allianz der Wissenschaftsorganisationen an öffentliche Auftraggeber, insb. für deutsche Wissenschaftseinrichtungen, gegen Entgelt. Der Zweck wird insbesondere durch die Vergabe und das Management von Verträgen (auch Verträgen zugunsten Dritter) mit Verlagen und anderen Dienstleistern erfüllt.“<sup>19</sup>

Die Gründung erfolgte mit Zustimmung der Gemeinsamen Wissenschaftskonferenz, die darüber hinaus einverstanden war, dass die MPG ihrer Tochtergesellschaft ein nachrangiges Gesellschafterdarlehen von bis zu 80 Mio. € gewährte, von dem bis zu 25 Mio. € in Anspruch genommen wurden. Dieser Kredit war die Voraussetzung dafür, dass die MPDLS den Vertrag mit Wiley unterzeichnen konnte. Beim Vertrag mit Springer Nature war dies jedoch nicht erneut möglich, weshalb die Liquidität mit dem beschriebenen Verfahren des „soft opening“ sichergestellt wurde; für etwaige Defizite gab es einen Absicherungsmechanismus, den die MPG auf Basis einer ihr gewährten Projektförderung der DFG etablieren konnte. Den im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüssen ist zu entnehmen, dass die MPDLS jährlich Defizite in siebenstelliger Höhe erwirtschaftet hat: Das Defizit stieg von 2,25 Mio. € im Jahr 2019 auf 3,35 Mio. € in 2020 und sank dann auf 1,21 Mio. € (2022 liegt noch nicht vor). Dieses Defizit, das strukturell in der Finanzmechanik der Kostenverteilung gründet, war einer der Gründe für die Neuaufstellung des DEAL-Projektes. Neben den im Hauptteil bereits genannten Änderungen gab es auch mit Blick auf die MPDLS zwei wichtige Neuerungen: Es wurde die Gemeinnützigkeit beantragt und bescheinigt; seit 01.01.2022 firmiert die Gesellschaft unter MPDL Services gGmbH. Eine Kapitalerhöhung wurde im Sommer 2022 abgeschlossen, damit traten weitere Gesellschafter aus der Allianz der Wissenschaftsorganisationen bei. Die MPG und die DFG halten nun jeweils 31,25 % der Anteile; weitere Gesellschafter sind Hochschulrektorenkonferenz, Fraunhofer-Gesellschaft, Helmholtz-Gemeinschaft, Leibniz-Gemeinschaft, Leopoldina, GFZ Potsdam und TIB Hannover.<sup>20</sup> Verschiedene Gesellschafter beteiligen sich auch an der finanziellen Absicherung der MPDLS; diese liegt also nicht mehr allein in der Verantwortung der MPG.

17 Genau genommen wurde die Vorratsgesellschaft Blitz 18-559 GmbH gekauft und umfirmiert. Dies ist ein übliches Verfahren zur raschen Gründung einer Gesellschaft.

18 Im April 2022 schied Markus Schleier als Geschäftsführer aus. Neuer hauptamtlicher Geschäftsführer wurde Christian Agi

19 Nort Data: Handelsregisterbekanntmachung, <<https://www.northdata.de/%5B2018-11-14%5D?id=4947691679&type=publication>>, Stand: 4. Juni 2023.

20 <https://mpdl-services.de/impressum/> Stand: 04. Juni 2023

- Neue Verträge können keine „All-In“-Verträge mehr sein, sondern müssen als „Opt-In“-Verträge angelegt sein. Bei diesen ist das Recht zu lesen und das Recht im Open Access zu publizieren daran gekoppelt, dass die jeweilige Einrichtung dem Vertrag beitrifft und die von ihr publizierten Artikel finanziert.
- Die Binnenverteilung der Kosten innerhalb des DEAL-Konsortiums muss nachhaltig gestaltet werden. Dies hat Verschiebungen bei der Belastung einzelner Einrichtungen zur Folge.<sup>21</sup>
- Trotz des Anstiegs des OA-Anteils gibt es kaum Anzeichen für ein systematisches **Flipping** von Zeitschriften.<sup>22</sup> Dies ist jedoch gerade der Zweck von Transformationsverträgen<sup>23</sup> und wurde im Jahr 2016 u.a. von allen Allianz-Organisationen in der OA2020 Expression of Interest gefordert: „We aim to transform a majority of today's

21 Wissenschaftsrat: Empfehlungen zur Transformation des wissenschaftlichen Publizierens zu Open Access 2022, <<https://dx.doi.org/10.57674/fyrc-vb61>>.

22 Mittermaier, Bernhard: Transformationsverträge – Stairway to Heaven oder Highway to Hell?, in: 027.7 Zeitschrift für Bibliothekskultur / Journal for Library Culture 8 (2021) <<https://dx.doi.org/10.21428/1bfadeb6.d80f0652>>.

23 ESAC Initiative (2022): Transformative Agreements <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/> (Zugriff: 13.05.2022)

Anzeige



Bundesamt  
für Strahlenschutz

Bewerben Sie sich beim Bundesamt für Strahlenschutz als

## Bibliothekar\*in und Intranetmanager\*in (m/w/d)

unbefristet, Dienstort: 38226 Salzgitter, Entgeltgruppe 11 TVöD bzw. bei schon bestehendem Beamtenverhältnis bis BesGr A 12 BBesO

Die Fachbibliothek des BfS besteht aus drei Bibliotheken an den Standorten Salzgitter, Berlin und Oberschleißheim. Die BfS-Bibliothek betreut das Intranet als zentrale Kommunikationsplattform des BfS sowie die bibliothekarischen Bedarfe einer Schwesterbehörde in Salzgitter.

Sie haben ein abgeschlossenes Hochschulstudium mit Abschluss Bachelor of Arts in Bibliotheks- und Informationsmanagement bzw. als Diplom-Bibliothekar\*in mit Schwerpunkt wissenschaftliche Bibliotheken. Als Aufgabenschwerpunkt führen Sie als Intranetmanager\*in das BfS-Intranet in eine moderne Zukunft. Darüber hinaus koordinieren Sie die Bibliotheksdienstleistungen an den Standorten des BfS und entwickeln die Bibliothek strategisch-konzeptionell weiter. Sie führen bibliothekarische Fachaufgaben durch, betreuen die Teilnahme an Konsortien und Allianzen (z. B. DEAL) und sind für das Open Access-Publikationsmanagement des BfS zuständig. Für das Projekt „Modernisierung des BfS-Intranets“ übernehmen Sie die Projektleitung und die Optimierung projektinterner Abläufe. **Kennziffer 2251 / DO 4**

**Das ausführliche Stellenprofil finden Sie  
im Internet unter [www.bfs.de](http://www.bfs.de)**

scholarly journals from subscription to OA publishing in accordance with community-specific publication preferences.“<sup>24</sup> Seitdem sind sieben Jahre vergangen und das Zieljahr 2020 längst überschritten; die Fortschritte sind aber bescheiden: Vom jeweiligen Bestand an Subskriptionszeitschriften im Jahr 2019 wurden bei Wiley bis zum Jahr 2023 3,5 % geflippt und bei Springer Nature 1,0 %, was eine Umstellung in absehbarer Zeit nicht erwarten lässt.<sup>25</sup> Zukünftige DEAL-Verträge müssen daher verbindliche Aussagen zum Flipping enthalten.

- Irrtümliche Opt-Outs müssen wirksam begrenzt bzw. einfach revidierbar gemacht werden.
- Das **Datentracking** beim Lesen wissenschaftlicher Artikel ist ein ernstes Problem.<sup>26</sup> Zukünftige DEAL-Verträge müssen das Tracking wirksam begrenzen.
- Es gibt die Sorge, dass DEAL (und ähnliche Verträge) dazu führen, dass die Entwicklung alternativer Publikationsplattformen (Diamond OA) behindert wird,<sup>27</sup> dass die Publikationsmöglichkeiten des Globalen Südens zunehmend eingeschränkt werden,<sup>28</sup> und dass die Marktanteile kleiner Verlage weiter zurückgehen.<sup>29</sup> Letzteres ist zwar widerlegt<sup>30</sup> (siehe auch Kasten „DEAL und die anderen Verlage“), aber insgesamt müssen diese Aspekte adressiert werden. ■

24 OA2020: Expression of Interest in the Large-Scale Implementation of Open Access to Scholarly Journals, 21. März 2016, <<https://oa2020.org/mission/>>, Stand: 4. Juni 2023.

25 Eigene Berechnungen anhand der auf <https://onlinelibrary.wiley.com/library-info/products/price-lists> bzw. <https://www.springernature.com/gp/librarians/licensing/journals-catalog> veröffentlichten Titellisten. Im Übrigen scheint sich Springer Nature vom Gedanken des Flippings ganz verabschiedet zu haben: In einem Interview mit dem Buchreport am 25.11.2022 antwortete der CEO Frank Vrancken Peeters auf die Frage „Transformation deutet auf Übergangszeit hin. Was kommt danach?“ folgendermaßen: „Vielleicht sollten wir die Vereinbarungen in der Tat anders nennen. Tatsächlich war Transformation in dem Sinne gemeint, dass wir die Ausgaben für Abonnements in Veröffentlichungsgebühren für Open Access umwandeln. Aber abgesehen von der Bezeichnung: Diese Vereinbarungen funktionieren, und zwar für beide Seiten. Das zeigt nicht nur die Zahl der Erstvereinbarungen, sondern auch die Zahl der Verträge, die verlängert oder ausgeweitet werden.“

26 Siems, Renke: Das Lesen der Anderen, in: o-bib. Das offene Bibliotheksjournal / Herausgeber VDB 9 (2022) <<https://dx.doi.org/10.5282/o-bib/5797>>.

27 Wissenschaftsrat, a.a.O.

28 Göttker, Susanne: Open Access: Koste es, was es wolle?, in: Bibliotheksdienst 56 (2022) S. 295-315, <<https://doi.org/10.1515/bd-2022-0046>>.

29 Haucap, Justus/ Moshgbar, Nima/ Schmal, W. Benedikt: The impact of the German ‚DEAL‘ on competition in the academic publishing market, in: Managerial and Decision Economics 42 (2021) S. 2027-2049, <<https://doi.org/10.1002/mde.3493>>.

30 Mittermaier, Bernhard: Auswirkungen des ‚DEAL‘ auf das Publikationsverhalten, 30. November 2021, <<http://hdl.handle.net/2128/27787>>.



## DEAL und die anderen Verlage – gibt es Kollateralschäden?

Seitens des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels stand DEAL von Anfang an in der Kritik: „Die Marktchancen kleinerer Verlage sinken drastisch, da ihre Open-Access-Projekte nicht mehr wettbewerbsfähig sind“, so Börsenvereins-Justiziar Christian Sprang.<sup>31</sup> Eine wissenschaftliche Untersuchung<sup>32</sup> scheint die Befürchtung zu bestätigen, sie hat allerdings deutliche methodische Schwächen.<sup>33</sup> In Tabelle 1 werden die Publikationszahlen aus Deutschland bei den größten Verlagen<sup>34</sup> im Jahr 2018 (also vor DEAL) verglichen mit den Publikationen im Jahr 2022. Zunächst könnte man die These des Börsenvereins als (schwach) bestätigt betrachten, denn der Anteil der DEAL-Verlage stieg von zusammen 30,7 % auf 31,0 %. Der Anstieg liegt aber allein an Springer Nature mit einem vergleichsweise hohen Gold OA-Anteil, welcher im Zeitverlauf noch weiter gestiegen ist; Wiley hat dagegen trotz leicht steigender absoluter Publikationszahl beim Publikationsanteil einen Rückgang zu verzeichnen. Insgesamt ist augenfällig, dass die vier Gold-Open-Access-Verlage (farbig markiert) mit Ausnahme von PLoS sehr große Zuwächse haben (insgesamt +146 %), während Subskriptionsverlage meist Einbußen verzeichnen (die in der Tabelle aufgeführten Verlage -7,2%). Dieser Effekt zeigt sich auch bei einer Betrachtung auf Zeitschriftenebene: Der Anteil der Publikationen, die in Gold OA- oder Diamond-Zeitschriften erschienen ist, stieg von 22 % im Jahr 2018 auf 36 % im Jahr 2022. Für die Verleger von Subskriptionszeitschriften stellt somit nicht DEAL die größte Gefahr dar, sondern das eigene Geschäftsmodell.

Verlag	Artikel 2018	Anteil 2018	Artikel 2022	Anteil 2022	Änderung absolut	Änderung relativ
Springer Nature	16.681	19,5%	18.251	20,2%	1.570	+9,4%
Elsevier	16.650	19,5%	13.612	15,1%	-3.038	-18,2%
Wiley	9.548	11,2%	9.719	10,8%	171	+1,8%
American Chemical Society	3.017	3,5%	2.645	2,9%	-372	-12,3%
<b>MDPI</b>	<b>2.891</b>	<b>3,4%</b>	<b>11.170</b>	<b>12,4%</b>	<b>8.279</b>	<b>+286,4%</b>
Taylor & Francis	2.868	3,4%	2.675	3,0%	-193	-6,7%
Oxford University Press	2.474	2,9%	2.275	2,5%	-199	-8,0%
<b>Frontiers</b>	<b>2.287</b>	<b>2,7%</b>	<b>4.753</b>	<b>5,3%</b>	<b>2.466</b>	<b>+107,8%</b>
American Physical Society	2.215	2,6%	1.980	2,2%	-235	-10,6%
Thieme	2.059	2,4%	1.853	2,1%	-206	-10,0%
IOP Publishing	1.711	2,0%	1.067	1,2%	-644	-37,6%
Royal Society of Chemistry	1.641	1,9%	1.482	1,6%	-159	-9,7%
De Gruyter	1.478	1,7%	1.268	1,4%	-210	-14,2%
SAGE Publications	1.381	1,6%	1.517	1,7%	136	+9,8%
<b>PLoS</b>	<b>1.275</b>	<b>1,5%</b>	<b>860</b>	<b>1,0%</b>	<b>-415</b>	<b>-32,5%</b>
IEEE	1.153	1,3%	1.408	1,6%	255	+22,1%
Wolters Kluwer	1.064	1,2%	783	0,9%	-281	-26,4%
AIP Publishing	878	1,0%	703	0,8%	-175	-19,9%
Cambridge University Press	734	0,9%	762	0,8%	28	+3,8%
EDP Sciences	729	0,9%	484	0,5%	-245	-33,6%
<b>Copernicus GmbH</b>	<b>656</b>	<b>0,8%</b>	<b>739</b>	<b>0,8%</b>	<b>83</b>	<b>+12,7%</b>
andere Verlage	12.186	14,2%	10.318	11,4%	-1.868	-15,3%
<b>gesamt</b>	<b>85.576</b>	<b>100,0%</b>	<b>90.324</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.748</b>	<b>+5,5%</b>

Tabelle 1: Entwicklung der Publikationszahlen deutscher Corresponding authors von 2018 nach 2022. Reine Open-Access-Verlage sind farbig markiert. Datenquelle: Web of Science via Open Access Monitor Deutschland. Datenstand 28.05.2023.

31 Buchreport: Börsenverein legt »Deal«-Kartellbeschwerde ein, 29. August 2019, <<https://www.buchreport.de/news/noch-allianz-oder-schon-kartell/>>, Stand: 25. Mai 2023.

32 Haucap, Justus/Moshgbar, Nima/Schmal, W. Benedikt: The impact of the German, DEAL on competition in the academic publishing market, in: Managerial and Decision Economics 42 (2021) S. 2027–2049, <<https://doi.org/10.1002/mde.3493>>.

33 Mittermaier, Bernhard: Auswirkungen des „DEAL“ auf das Publikationsverhalten, 30. November 2021, <<http://hdl.handle.net/2128/27787>>.

34 Kriterium: mehr als 0,5 % Anteil an den Corresponding-Author-Publikationen im Jahr 2022



### Dr. Bernhard Mittermaier

Leiter der Zentralbibliothek des Forschungszentrums Jülich, Mitglied der DEAL-Gruppe und an den DEAL-Verhandlungen beteiligt.  
b.mittermaier@fz-juelich.de