

# Vom Payer zum Player

## Die MPDL Services gGmbH als Infrastruktur für die Open-Access-Transformation

Christian Agi, Kai Geschuhn

### Einleitung

Mit den DEAL-Verträgen ist der deutschen Wissenschaftslandschaft ein bemerkenswerter Schritt gelungen: Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Bibliotheken haben sich zu einem bundesweiten Konsortium zusammengeschlossen, um gemeinsam Open Access als Standard-Publikationsmodell zu etablieren, indem sie mit den drei größten Wissenschaftsverlagen deutschlandweite Verträge aushandeln. Während auch andere deutsche Bibliothekskonsortien überregionale Angebote wie Open-Access-Transformationsverträge geschaffen haben, heben sich die DEAL-Verträge in ihrer Reichweite und Wirkung deutlich ab. An jedem der drei Verträge beteiligen sich ca. 500 Einrichtungen aus allen Bereichen des Wissenschafts-systems und decken damit nahezu das gesamte deutsche Publikationsaufkommen in den Zeitschriften der beteiligten Verlage ab. Diese hohe Beteiligung führt dazu, dass inzwischen etwa drei Viertel aller wissenschaftlichen Zeitschriftenpublikationen aus Deutschland im Open Access zugänglich sind – ein bislang unerreichtes Niveau.<sup>1</sup>

Das DEAL-Konsortium ist nicht nur in seiner Größe, sondern auch in seiner Struktur und Arbeitsweise in Deutschland einzigartig, wobei die eigens für die Umsetzung der DEAL-Verträge gegründete MPDL Services gGmbH (im Folgenden: „MPDL Services“) eine zentrale Rolle spielt. Der folgende Beitrag beleuchtet die Hintergründe der Gründung der MPDL Services, ihre besondere Struktur sowie ihre operativen Aufgaben, um die Möglichkeiten aufzuzeigen, die sich aus einer solchen Struktur für ein Bibliothekskonsortium zur Verbesserung der Rahmenbedingungen des wissenschaftlichen Publikationssystems ergeben.

### Der Weg zur Gründung der MPDL Services gGmbH

Nach mehrjährigen Verhandlungen stand das Projekt DEAL Ende 2018 kurz vor dem Durchbruch, als sich ein erster Vertragsabschluss mit dem Verlag Wiley abzeichnete. Zu diesem Zeitpunkt war die DEAL-Initiative, die von den in der Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen zusammengeschlossenen Einrichtungen getragen wird, vor allem ein auf Verhandlungen fokus-

### Abstract

*Das DEAL-Konsortium bietet deutschlandweit Open-Access-Verträge mit den drei größten Wissenschaftsverlagen an und ist in seiner Größe, Struktur und Arbeitsweise einzigartig. Eine zentrale Rolle bei der Umsetzung spielt die MPDL Services gGmbH, die als DEAL Operating Entity eingerichtet wurde. Der Beitrag beleuchtet die Hintergründe der Gründung der MPDL Services, beschreibt ihre rechtliche Organisation, Arbeitsweise und Rolle im DEAL-Konsortium sowie ihre operativen Aufgaben. Dabei werden die Herausforderungen und Chancen dieser innovativen Struktur und der Umsetzung der transformativen DEAL-Verträge dargestellt. Diese neuartige Konsortiumsaufstellung bietet erhebliche Potenziale, die Rahmenbedingungen für das wissenschaftliche Publizieren und die Transformation zu Open Access mitzugestalten.*

*The DEAL consortium offers nationwide Open Access agreements with the three largest scientific publishers and is unique in Germany in terms of its size, structure, and working methods. MPDL Services gGmbH, established to operate DEAL, plays a central role in its implementation. The article reviews the background of MPDL Services' establishment, describing its legal organization, functioning, and role in the DEAL consortium, along with its operational tasks. The specific challenges and opportunities associated with this innovative structure and the successful implementation of the transformative DEAL agreements are outlined. This new consortium structure offers significant opportunities to shape and improve the framework for scholarly publishing and the transition to Open Access.*

siertes Arbeitsprojekt. Die Hochschulrektorenkonferenz (HRK) hatte die Federführung, dem weitgehend selbstorganisierten Projekt fehlte jedoch noch eine zentrale Institution, die den Vertrag stellvertretend für das gesamte Konsortium hätte unterzeichnen können<sup>2</sup>.

Die Herausforderungen für eine solche als „DEAL Operating Entity“ bezeichnete ausführende Institution waren komplex, da nicht nur das zu bildende Konsortium außergewöhnlich groß war, sondern auch das Vertragsvolumen erheblich war – sowohl in finanzieller Hinsicht als auch in Bezug auf den Umfang der im Rahmen der neuartigen Publish-and-Read-Verträge erwarteten Artikelveröffentlichungen. Gleichzeitig konnte bei der Umsetzung nicht auf bereits etablierte Strukturen und Prozesse zurückgegriffen werden, vielmehr mussten diese gemeinsam mit den Verlagen entwickelt werden. Darüber hinaus beinhaltete die

<sup>1</sup> MPDL Services gGmbH: Die ersten DEAL-Verträge 2019–2023: Weichenstellung für Open Access und Transparenz. <https://doi.org/10.17617/2.3598236> [11.02.2025].

<sup>2</sup> Mittermaier, Bernhard: DEAL: Wo stehen wir nach 10 Jahren? (Teil 2) in: b.i.t.online 26 (2023) Ausgabe 3, S. 217-225, < <https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-03-fachbeitrag-mittermaier.pdf> > [11.02.2025].

verhandelte Vertragsstruktur einen sogenannten „All-In“-Ansatz: Das Recht, unter Open-Access-Bedingungen zu publizieren, sollte allen Wissenschaftler:innen in Deutschland gewährt werden – unabhängig davon, ob ihre Einrichtung dem Vertrag beigetreten war oder nicht. Dieses Modell, das der Vision eines umfassenden Open-Access-Zugangs im Sinne der von DEAL formulierten Ziele entsprach, barg jedoch ein finanzielles Risiko, das einer soliden organisatorischen Basis bedurfte.

Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, wurde Ende 2018 die MPDL Services GmbH gegründet. Die Gesellschaft startete zunächst als hundertprozentige Tochter der Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V. (MPG e.V.) in Absprache und mit der Unterstützung der anderen Mitglieder der Allianz der Wissenschaftsorganisationen und mit Zustimmung der Gemeinsamen Wissenschaftskonferenz (GWK). Daraus leitet sich

Abb. 1:  
Aufbau der  
MPDL Services



auch die – inzwischen nicht mehr zutreffende – Spiegelung der Max-Planck-Gesellschaft (MPG) im Namen der Gesellschaft ab. Der Auftrag der MPDL Services war von Anfang an klar definiert: Sie sollte als spezialisierte Infrastruktureinrichtung die Realisierung und operative Umsetzung der DEAL-Verträge sicherstellen und damit die wissenschaftlichen Einrichtungen organisatorisch und finanziell entlasten. Die MPDL Services wurde vor allem aus zeitlichen Zwängen – die Gründung der GmbH erfolgte im November 2018, der Vertrag mit Wiley trat zum 1. Januar 2019 in Kraft – zunächst als gewerbliche GmbH gegründet. Aus Sicht der an DEAL beteiligten Allianzorganisationen und der MPG als Gründerin verfolgte die MPDL Services jedoch von Anfang an einen gemeinnützigen Zweck, der inzwischen auch in der Satzung klar definiert ist: die Förderung von Wissenschaft und Forschung durch die Bereitstellung von Zugangsrechten zu wissenschaftlicher Literatur sowie von Publikationsdienstleistungen – gegen ein kostendeckendes Entgelt, also ohne Gewinn-

erzielungsabsicht. Diesem Auftrag entsprechend ist die MPDL Services seit dem 1. Januar 2022 als gemeinnützige gGmbH anerkannt und entsprechend steuerbegünstigt. Nachdem mit Hilfe der MPDL Services ein weiterer DEAL-Vertrag mit Springer Nature ab 1. Januar 2020 umgesetzt werden konnte, war die Neuordnung der Beteiligungsstruktur zum 1. Juni 2022 ein weiterer Meilenstein. Seitdem wird die MPDL Services von mehreren bedeutenden Wissenschaftsorganisationen und Forschungs(infrastruktur)einrichtungen getragen: Die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) und die MPG halten jeweils 31,25 % der Geschäftsanteile, gefolgt von der Hochschulrektorenkonferenz mit 11 %. Weitere Gesellschafter:innen sind die Fraunhofer-Gesellschaft (8,5 %), die Helmholtz-Gemeinschaft und die Leibniz-Gemeinschaft (je 5 %), die Nationale Akademie der Wissenschaften Leopoldina und das GFZ – Geoforschungsinstitut Potsdam (je 3 %) sowie die TIB Technische Informationsbibliothek Hannover (2 %). Diese breite Trägerschaft spiegelt nicht nur das umfassende Engagement der deutschen Wissenschaft für DEAL und die MPDL Services wider, sondern auch die Bedeutung ihrer Aufgabe: als zentrale Infrastruktur die Open-Access-Transformation in Deutschland voranzutreiben und den Zugang zu wissenschaftlicher Literatur sowie die Bedingungen des Publikationswesens zukunftsweisend mitzugestalten.

### Etablierung der MPDL Services als zentrale Infrastruktur für die zweite DEAL-Vertragsphase

In Vorbereitung der zweiten Verhandlungs- und Vertragsphase von DEAL wurden zentrale Anpassungen in der Projektorganisation vorgenommen, um die Einbindung der Bibliothekscommunity zu stärken und den Fokus auf praxisorientierte Lösungen zu legen. Ziel war es, das Feedback der wissenschaftlichen Einrichtungen noch stärker in die Verhandlungsziele von DEAL und die Gestaltung der Verträge und Preismodelle einfließen zu lassen und damit eine breite Akzeptanz der Verhandlungsergebnisse zu erreichen. Zu diesem Zweck wurde unter der Leitung der DEAL-Sprecher die DEAL-Gruppe eingerichtet, welche in drei thematischen Untergruppen arbeitet:

**Teilnahmevertrag und Kostenmodellierung:** Die Untergruppe bereitet die Datenbasis für die Verhandlungen vor und widmet sich der Entwicklung differenzierter Teilnahmemodelle, die sowohl wirtschaftlich tragfähig als auch flexibel genug sind, um den Bedürfnissen der Einrichtungen gerecht zu werden. Entscheidend ist daher die Analyse der Auswirkungen der Modelle auf das Spektrum der teilnahmeberechtigten Einrichtungen sowie ihre konkrete Umsetzung in den Teilnahmeverträgen.

**Kommunikation:** Die Untergruppe konzentriert sich auf die Sicherstellung eines transparenten Informationsflusses zwischen den Verhandlungspartnern und der Biblio-

theksgemeinschaft sowie auf das gezielte Einholen von Rückmeldungen der teilnehmenden Einrichtungen.

*Verhandlung:* Die Untergruppe steuert und koordiniert die Verhandlungen mit den drei Verlagen. Die Verhandlungen selbst werden – unter der Leitung der DEAL-Sprecher – von Verhandlungsteams geführt, die aus der Untergruppe Verhandlungen gebildet werden.

Ein wesentliches Ergebnis der Diskussion nach dieser Neuausrichtung war die Abkehr vom „All-in-Ansatz“ (s.o.), der die erste Vertragsphase geprägt hatte. In der zweiten Vertragsphase sollten die Einrichtungen nun erst nach Bekanntgabe der Vertragsdetails entscheiden, ob sie dem Vertrag beitreten. Nur Forschende aus Einrichtungen, die dem Vertrag beigetreten waren, erhielten dann das Recht, im Rahmen von DEAL Open Access zu publizieren. Diese Änderung sollte nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Verträge erhöhen, sondern auch die Akzeptanz in der Bibliotheksgemeinschaft durch mehr Entscheidungsfreiheit fördern.

Die Gesellschafter:innen der MPDL Services spielten in dieser Phase bereits eine zentrale Rolle. Zu Beginn der Verhandlungen über einen möglichen ersten Vertrag mit Elsevier und über die Verträge der zweiten Phase mit Wiley und Springer Nature übernahmen sie die Aufgabe, das Feedback der DEAL-Gruppe in strategische Verhandlungseckpunkte umzusetzen, die die grundlegenden Ziele der Verhandlungen definierten. Später entschieden sie über die Annahme der Verhandlungsergebnisse auf Basis dieser Verhandlungsziele sowie über die Umsetzung der vorgeschlagenen Beteiligungsmodelle unter den Gesichtspunkten der Wirtschaftlichkeit und der Umsetzbarkeit. Die MPDL Services diente dabei als Plattform, die im Rahmen der Vorgaben ihrer Gesellschafter:innen sowohl operative als auch strategische Aufgaben koordinierte und die Interessen der Wissenschaftseinrichtungen gegenüber den Verlagen bündelte.

Damit etablierte sich die MPDL Services nicht nur als Infrastruktur für die Verwaltung und Umsetzung der DEAL-Verträge, sondern auch als strategisches und unterstützendes Bindeglied zwischen den Verhandlungsteams, den wissenschaftlichen Einrichtungen und der Bibliotheksgemeinschaft. Diese klare Rollenverteilung und der Fokus auf praktikable Modelle trugen dazu bei, die DEAL-Initiative in ihrer zweiten Phase weiter zu stärken und erfolgreiche Vertragsabschlüsse zu ermöglichen, so dass seit dem 01.09.2023 ein erster DEAL-Vertrag mit Elsevier besteht, und zum 01.01.2024 Anschlussverträge für die nach vier bzw. fünf Jahren auslaufenden ersten DEAL-Verträge mit Wiley und Springer Nature in Kraft treten konnten.

### Struktur und Aufgaben der MPDL Services

Im Gegensatz zu anderen Konsortien, die häufig im Wesentlichen Rahmenbedingungen mit den Verlagen aus-

handeln, die dann in bilateralen Verträgen zwischen Verlag und Einrichtung umgesetzt werden, agiert das DEAL-Konsortium mit der MPDL Services als zentraler Instanz. Sie ist Vertragspartnerin der Verlage und übernimmt alle finanziellen Verpflichtungen gegenüber den Verlagen, die sich aus den Verträgen ergeben. Gleichzeitig ist die MPDL Services Vertragspartnerin der teilnehmenden Einrichtungen, die dem Konsortium über Teilnahmeverträge beitreten und ausschließlich ihr – und nicht direkt den Verlagen – gegenüber zahlungspflichtig sind.

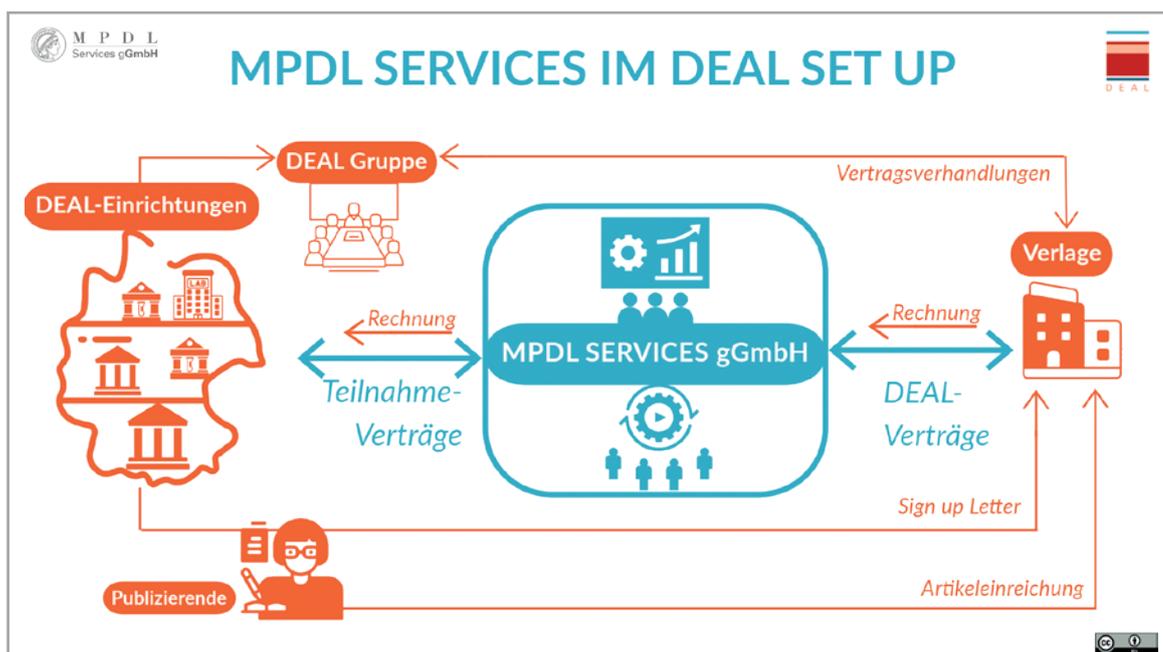
Diese Konstellation stärkt die Position des Konsortiums bei Vertragsverhandlungen und bietet einen Vorteil für die Verlage, die statt hunderter nur noch einen Vertragspartner haben. Gleichzeitig ergeben sich hieraus und aus der Tatsache, dass DEAL dem Prinzip „Pay-as-you-publish“ (s.u.) folgt, eine Vielzahl von Aufgaben für die MPDL Services, die teilweise nicht nur komplex sind, sondern für die häufig auch noch keine standardisierten Prozesse und Infrastrukturen existieren oder die im Rahmen der Umsetzung der DEAL-Verträge überhaupt erst entwickelt wurden. Im Folgenden werden die zentralen Funktionsbereiche der MPDL Services dargestellt und gezeigt, dass sich trotz der Herausforderungen aus diesem neuartigen Ansatz zahlreiche Vorteile ergeben, die weit über eine rein wirtschaftliche Optimierung hinausgehen.

### Geschäftsführung und Personal

Wie bereits dargestellt, ist die MPDL Services eine gemeinnützige Gesellschaft unter Beteiligung der führenden deutschen Wissenschaftsorganisationen und -einrichtungen, die in der Gesellschafterversammlung der MPDL Services vertreten sind. In der MPDL Services selbst sind nur die beiden Geschäftsführer fest angestellt, welche den Gesellschafter:innen über finanzielle und strategische Angelegenheiten berichten. Alle anderen Aufgaben werden von externen Dienstleister:innen im Auftrag der MPDL Services übernommen. Eine zentrale Rolle im Tagesgeschäft spielt dabei das Team „DEAL Services“, das bei der Max Planck Digital Library (MPDL) der MPG angesiedelt ist und dessen inhaltliche und operative Leistungen von der MPDL Services im Rahmen einer Kooperation zwischen gemeinnützigen Einrichtungen gegen ein kostendeckendes Entgelt eingekauft werden.

Der Rückgriff auf das Personal der MPDL war zunächst naheliegend, da die MPDL Services als 100%ige Tochter der Max-Planck-Gesellschaft gegründet wurde. Darüber hinaus war die MPDL von Anfang an intensiv in das DEAL-Projekt eingebunden und brachte für die Umsetzung essenzielle Erfahrungen im Management von Open-Access-Verträgen ein, die sie als zentrale Bibliothekseinrichtung der MPG bereits seit Jahren erfolgreich umgesetzt hatte. Auch eine der durch DEAL geförderten Projektstellen im Bereich Dateninfrastruktur war bereits bei der MPDL angesiedelt,

Abb. 2:  
Die MPDL Services im DEAL Set up



wowesentlicheVorarbeitenfürdieVerhandlungenunddieEntwicklungvonKostenmodellengeleistetwurden.

NebendendenDienstleistungender(MPG-)MPDLbeziehtdieMPDL ServicesexterneServicesfürBuchhaltung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfungund – nachBedarf – RechtsberatungsowieInfrastrukturleistungenwieCloud-undWebservices.DieseLeistungen, dievonkommerziellenAnbieternerbrachtwerden, werdenimRahmenvonBeschaffungsverfahrennachvergaberechtlichenVorgabenamMarkteingekauft.

MitdiesemModell, ihreAufgabenimWesentlichendurchDienstleistererfüllenzulassen, kanndieMPDL ServicesihreLeistungenflexibelundmöglichstwirtschaftlicherbringenundsichschnellanveränderteRahmenbedingungenanpassen.

IhreoperativeTätigkeitfinanziertdieMPDL ServicesseitdemJahr2024ausderServicepauschale<sup>3</sup>. Hierbeihandeltes sichumeinevondenKostenfürVerlagsleistungengetrenntePauschalzahlung, dievonallenteilnehmendenEinrichtungenerhobenwird.Sieberechnet sichgegenwärtignachderFormel(100€xPublikationsaufkommen). DurchdieServicepauschalewirdeinestrikteTrennungzwischenendenKostenfürdieVertragsleistungenundendenKostenfürdenBetriebderMPDL Serviceshergestellt, waszueinerhöherenTransparenzinbeidenBereichen, einemverringertemRisikoundprospektivauchzuderMöglichkeiteinerAnpassung/ReduzierungderServicepauschaleführt.

### Vertrags- und Teilnehmemanagement

DasDEAL-KonsortiumbasiertaufzweiwesentlichenVertragsarten: denDEAL-VerträgenzwischenendenVerlagen

undderMPDL Services(Hauptverträge)sowie denTeilnehmerverträgenzwischenderMPDL Servicesundden teilnehmendenEinrichtungen.DieseVerträgebilden dasFundamentderGeschäftsbeziehungenundAufgaben derMPDL ServicesimDEAL-Konsortium.

DieHauptverträgeregelnin ersterLinie dieGebührenfür dasPubliziereninhybridenZeitschriften, dieauchden LesezugriffaufInhaltehintederPaywallabdecken(= PARFee, Publish-and-Read-Fee), sowieberabattefür dasPubliziereninreinenOpen-Access-ZeitschriftenderVerlage.Darüberhinauslegen sie denUmfangder von denVerlagen erbrachtenLeistungen, insbesonderealsodie PublikationsbedingungenwieDEAL-berechtigte ArtikeltypenundOpen-Access-LizenzenunddasvomVertrag abgedeckteZeitschriftenportfolio, fest.

Die sorgfältigeAusarbeitungderVertragstextemitdenVerlagspartner:innenundinengerZusammenarbeitmitderDEAL-GruppeisteinezentraleAufgabederMPDL ServicesimZuge desVerhandlungsprozesses.DieHauptverträge sollten dabei die VerhandlungsergebnismöglichstgenauwiedergebenundpotenzielleReibungspunkteinder späterenZusammenarbeitbereitsdurchklareRegelungenvermeiden, wasoftzahlreiche AbstimmungsroundenmitdenVerlagen erfordert.MitdreiAnbieternnahezu gleichzeitigneueVerträge auszuarbeiten, warfürdieMPDL ServicesvorBeginnderneuenVertragsphase2024einebesondereHerausforderung.DieVerträgebietenaberdieChance, diePositiondesKonsortiumsunddamitderWissenschaftseinrichtungeninDeutschlandaktivzustärken,dennDEAListnichtgezwungen, dieStandardverträgederVerlagezuakzeptieren.AuchwennnichtalleIdealvorstellungenderWis-

<sup>3</sup> MPDL Services gGmbH: Informationen zur Servicepauschale. Hintergründe, Verwendung und Perspektiven. <https://keeper.mpdl.mpg.de/f/9b69151e07444e6aa1b0/?dl=1> [11.02.2025].

senschaft, z.B. zum Datenschutz oder zur Umstellung auf Open Access, vertraglich fixiert werden können. Verträge sind letztlich immer Kompromisse, in denen sich beide Vertragspartner gleichermaßen wiederfinden müssen, doch ist es häufig möglich, strategische Ziele zumindest als Absichtserklärungen z.B. in Präambeln zu verankern oder zu vereinbaren, während der Vertragslaufzeit zu bestimmten Themen im Dialog zu bleiben.

Vertragsmanagement bedeutet auch, die Umsetzung der vertraglichen Vereinbarungen im Auge zu behalten. Ein aktuelles Beispiel ist die Lizenzpolitik des Verlags Wiley: Obwohl der neue DEAL-Wiley-Vertrag ab 2024 vorsieht, dass die von DEAL bevorzugte Open-Access-Lizenz CC BY im DEAL-Publikationsworkflow hervorgehoben wird, ließ sich kontinuierlich die Zunahme anderer Lizenztypen beobachten. Hier konnte sich die MPDL Services auf den Vertrag berufen und durch Nachdruck und Gespräche auf unterschiedlichen Ebenen erreichen, dass der Verlag entsprechende Anpassungen schließlich vornahm.

Eine besondere Stärke des DEAL-Konsortiums liegt in der Möglichkeit einer flexiblen internen Kostenmodellierung mithilfe der Teilnahmeverträge. Diese setzen die von der DEAL-Gruppe entwickelten Teilnahmemodelle um, mit dem Ziel, die Risiken der Open-Access-Transformation, insbesondere für Einrichtungen mit hohem Publikationsaufkommen und historisch vergleichsweise niedrigen Subskriptionsgebühren, abzufedern und zu strecken, da diese bei einer sofortigen Umstellung auf ein reines Publikationsgebührenmodell vor Finanzierungslücken stehen würden. Bei zwei Verlagen (Springer Nature und Wiley) basieren die Teilnahmegebühren daher momentan noch nicht vollständig auf publikationsanzahlbasierten Preisen („Paper Charge“). Stattdessen wird dieser Preis als Grundlage genommen, und durch einen Korridor von sich über mehrere Jahre hinweg öffnenden Preisober- und -untergrenzen abgemildert, die noch auf den historischen Subskriptionskosten basieren. Darüber hinaus reduzieren Konsortiums-interne Rabatte, die bei allen drei Verträgen angewendet werden, die in den Verlagsverträgen festgelegten PAR Fees und bieten einen Anreiz für möglichst viele Einrichtungen, sich zu beteiligen.

Die vertragliche Umsetzung dieser Modelle erfordert juristisches Fachwissen und einen erheblichen Kommunikationsaufwand in Richtung der Einrichtungen. Dies war insbesondere für das Inkrafttreten der Fünfjahresverträge der zweiten Vertragsphase von Bedeutung, da hierfür bestimmte Beteiligungsquoten bis zu einem vereinbarten Zeitpunkt erreicht werden mussten. Neben den Kostenmodellen sind auch Modalitäten wie Vorauszahlungsmechanismen und Umsatzsteuer zu berücksichtigen und vertraglich umzusetzen.

Auch auf der Ebene der Teilnahmeverträge entsteht durch die Möglichkeit der Beendigung der Teilnahme vor

## **Pay-as-you-publish und Paper Charge – grundlegend für DEAL**

Ein zentrales Element der DEAL Open-Access-Transformationsverträge ist das Konzept des „Pay-as-you-publish“. Es bedeutet, dass sich die Kosten für wissenschaftliche Einrichtungen nach der Anzahl der Artikel richten, die sie bei diesem Verlag publizieren. Im Gegensatz zu bisherigen Subskriptionszahlungen, die oft intransparent waren und auf historischen Kosten für gedruckte Zeitschriften basierten, bietet dieses Modell transparente und einheitliche Preise pro publiziertem Artikel.

### **Nachfragebasierte Bezahlung**

„Pay-as-you-publish“ ist nicht nur transparent und berechnet sich nach der tatsächlich erbrachten Publikationsdienstleistung des Verlages, sondern stellt auch sicher, dass die Kosten dort entstehen, wo tatsächlich eine Nachfrage besteht – also dort, wo die Wissenschaftler:innen publizieren möchten. Im alten Subskriptionsmodell waren die Kosten für den Lesezugang nur schwer an eine konkrete Nachfrage zu koppeln und zudem durch Vorauszahlungen festgelegt.

### **Paper Charge**

Im DEAL-Kontext wird „Pay-as-you-publish“ als „Paper Charge“ bezeichnet. Die Zahlungen der MPDL Services an die DEAL-Verlage erfolgen exakt nach dem Artikelaufkommen des Konsortiums, was von Anfang an eine wesentliche Vertragsanforderung war und den von DEAL formulierten Verhandlungszielen eines „fairen, zukunftsorientierten Preismodells“ entspricht<sup>1</sup>. Innerhalb des Konsortiums rechnet die MPDL Services mit den teilnehmenden Einrichtungen derzeit noch nicht vollständig nach deren Artikelvolumen ab. Die Teilnahmemodelle für Springer Nature und Wiley sehen noch Preisgrenzen nach oben und unten vor, die die Abrechnung nach Publikationen dämpfen. Der Korridor zwischen den Preisgrenzen öffnet sich jährlich, und sie entfallen schrittweise während der Vertragslaufzeit. Bei Elsevier ist „Paper Charge“ bereits vollständig umgesetzt, so dass alle Einrichtungen entsprechend ihrer tatsächlichen Publikationen zahlen.

Für nicht wenige Einrichtungen stellt „Paper Charge“ zunächst eine Herausforderung dar, insbesondere bei der Kalkulation der benötigten Mittel. Erfahrungswerte und Kostenprognosen auf Basis der Publikationszahlen der jeweiligen Vorjahre, die die MPDL Services zur Verfügung stellt, helfen jedoch bei der Planung.

<sup>1</sup> <https://deal-konsortium.de/ueber-deal/hintergrund-und-ziele> [12.02.2025]

Ablauf der fünfjährigen Vertragslaufzeit bzw. durch die Möglichkeit des jederzeitigen Beitritts neuer Einrichtungen ein kontinuierlicher Aufwand, wenn auch in geringem Umfang als zum Zeitpunkt des Vertragsstarts.

### Zusammenarbeit mit den Verlagen (Anbietermanagement)

Von Vertragsbeginn an und während der gesamten Vertragslaufzeit arbeitet das Team der MPDL Services eng mit allen Verlagen zusammen. Diese kontinuierliche Interaktion ist entscheidend, um die Vielzahl der aufkommenden Themen und den Bedarf an Austausch effektiv zu managen.

Zu Beginn eines ersten Vertrags sind zunächst grundlegende Abstimmungen erforderlich, z.B. zur Struktur des Konsortiums, zu den berechtigten und teilnehmenden Institutionen, zu den grundlegenden Vorgängen der Zugangsbereitstellung sowie zur Kommunikation und Pressearbeit. Im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit verschieben sich die Schwerpunkte hin zu spezifischen Fragen des Artikelreportings, der Abrechnung oder des Publikationsworkflows sowie zu Anliegen oder Problemen von Einrichtungen oder Autor:innen, die nicht im Tagesgeschäft gelöst werden können.

Mittlerweile hat die MPDL Services mit allen Verlagen Besprechungsroutinen auf verschiedenen Ebenen etabliert, die sowohl operative Arbeitsbereiche als auch das Management umfassen. Treten während der Umsetzung besondere Herausforderungen auf, werden diese in Meetings bis zur Lösung verfolgt oder hierzu Sondertermine vereinbart. Beispiele hierfür sind die Einführung neuer Administrationsoberflächen durch den Verlag oder der Umgang mit Mitgliedschaftsrabatten, die die Publizierenden vom Verlag erhalten. Auch die Abstimmung von Texten oder Informationsmaterialien zu DEAL, die sich an Institutionen oder Verlage richten, fällt in diesen Bereich. Besonders intensiv ist der Austausch beim monatlichen Reporting der als berechtigt verifizierten Publikationen durch die Verlage. Diese Berichte sind für die Prüfung der Verlagsrechnungen ebenso wie für die Rechnungsstellung der MPDL Services an die teilnehmenden Einrichtungen essentiell und bedürfen daher einer sorgfältigen Prüfung. Report-Abnahmen erfolgen für Artikel in den reinen Open-Access-Zeitschriften (Fully Gold Journals), für Publikationen in den Hybrid-Zeitschriften sowie auch für Artikel, bei denen die Publizierenden im Prozess die Open-Access-Option ausgewählt haben („Opt Out“-Reports). Bei über 36.000 Publikationen, die im Rahmen der drei Verträge jährlich veröffentlicht werden, ist eine manuelle Prüfung nicht machbar. Es ist deswegen das Ziel der MPDL Services, möglichst viele Schritte dieser Prüfprozesse zu automatisieren, was die Expertise von Daten-Analyst:innen erfordert.

Durch den intensiven Austausch und die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen der MPDL Services und den Verlagen sind wertvolle Kommunikationskanäle entstanden. Diese ermöglichen es, die Anliegen der DEAL-Community effektiv zu bündeln und – wie konzeptionell beabsichtigt – die MPDL Services als Vertreterin der an den DEAL-Verträgen teilnehmenden Wissenschaftseinrichtungen zu positionieren, was vor dem Hintergrund der Open-Access-Transformation und den damit einhergehenden Veränderungen und Neugestaltungen von Geschäftsprozessen von großem Nutzen ist.

### Accounting/ Rechnungsmanagement

Das Rechnungsmanagement der MPDL Services ist ein wesentlicher Bestandteil ihrer Dienstleistungen und trägt entscheidend zur Kostentransparenz innerhalb des Konsortiums bei. Die Aufgaben in diesem Bereich umfassen sowohl die Prüfung der Verlagsrechnungen für das gesamte Konsortium als auch die weitere Abrechnung der Verlagsleistungen mit den teilnehmenden Einrichtungen, wobei unterschiedliche Zahlungsmodalitäten gegenüber den Verlagen einerseits und innerhalb des Konsortiums andererseits sowie die interne Regelung der Kostenverteilung komplexe Anforderungen an die Abrechnung stellen. Beispielsweise werden zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen gegenüber den Verlagen von den Einrichtungen Abschlagszahlungen auf die Kosten für ihre voraussichtlichen Hybrid-Publikationen erhoben, welche nach Abschluss des Publikationsjahres mit ihren tatsächlich publizierten Artikeln und teilnahmevertraglich vorgesehenen, Konsortiums-internen Preisnachlässen verrechnet werden müssen.

Auch die Abrechnung von Publikationen in (Fully) Gold-Open-Access-Zeitschriften ist anspruchsvoll, da sich die Gebühren häufig ändern und von Zeitschrift zu Zeitschrift variieren. Im Rahmen der Rechnungsprüfung für die MPDL Services werden die abgerechneten Artikeldaten qualitätsgesichert, so dass die Einrichtungen vorgeprüfte Abrechnungen erhalten und ihren eigenen Prüfaufwand reduzieren können.

Im Jahr 2024 hat die MPDL Services 5.800 Rechnungen an mehr als 400 teilnehmende Einrichtungen ausgestellt, was deutlich macht, dass eine publikationsbasierte Kostenzuordnung zwar Transparenz schafft, aber auch mit erheblichem Aufwand verbunden ist. Durch eine Bündelung an zentraler Stelle lassen sich jedoch effiziente Prozesse und Prüfmechanismen schaffen, die nachvollziehbare Abrechnungen für die Einrichtungen ermöglichen.

### Support & Kommunikation

Der Support der MPDL Services spielt insbesondere zu Vertragsbeginn eine entscheidende Rolle. Der über einen zentralen E-Mail-Account organisierte Support ist für die

Beantwortung von Fragen zur Vertragsteilnahme, zum Dokumentenversand sowie zu Teilnahmegebühren und -berechtigungen unerlässlich und voll ausgelastet. Im Jahr 2024 verzeichnete die MPDL Services mehr als 1.500 Supportanfragen, was die hohe Nachfrage nach Unterstützung verdeutlicht. Neben der Unterstützung im Teilnahmeprozess kümmert sich der Support der MPDL Services um die Beantwortung konkreter Fragen der Einrichtungen zu Verträgen und Workflows, um die Lösung von Problemen und Unklarheiten im Publikationsprozess, bei der Rechnungsstellung und beim Lesezugang sowie um die Korrektur von Fehlern und Ungenauigkeiten, die angesichts der Menge an Publikationen statistisch quasi unvermeidlich sind.

Mit über 1.000 DEAL-teilnahmeberechtigten Einrichtungen in Deutschland, darunter auch viele kleinere Forschungseinrichtungen, Behörden und Ämter, ist der Support gefordert, eine vielfältige Interessengruppe zu betreuen. Diese reicht von großen Universitätsbibliotheken bis hin zu kleinen Forschungsinstituten, wobei der Kontakt häufig über Bibliothekar:innen mit unterschiedlicher Ausstattung und Spezialisierung erfolgt. In einigen Fällen übernehmen wissenschaftliche Referent:innen oder das Sekretariat die Bibliotheksangelegenheiten, insbesondere in kleineren Einrichtungen. Hier unterstützt die

MPDL Services auch bei der Verifizierung von Publikationen, um Artikel korrekt zuzuordnen.

Eine kontinuierliche Unterstützung ist wichtig, um Informationen und Zusammenhänge zu vermitteln, was insbesondere für kleinere Einrichtungen von Vorteil ist. Somit bedarf es einer umfassenden Kommunikation auch jenseits des Supports, um ein gemeinsames Verständnis für die Abläufe rund um die DEAL-Verträge zu entwickeln und die strategische Bedeutung der Verträge für die Open-Access-Transformation zu verdeutlichen. Die MPDL Services hat in den letzten Jahren durch Webinare, Workshops, Newsletter und Webinhalte eine aktive Praxisgemeinschaft aus deutschen Einrichtungen aufgebaut, die die Einrichtungen in der Transformationsphase kontinuierlich begleitet.

### Legal & Finance

Der Bereich Legal & Finance der MPDL Services wird hauptsächlich von der Geschäftsführung betreut und umfasst Aufgaben, die für das reibungslose Funktionieren der Geschäftsprozesse entscheidend sind.

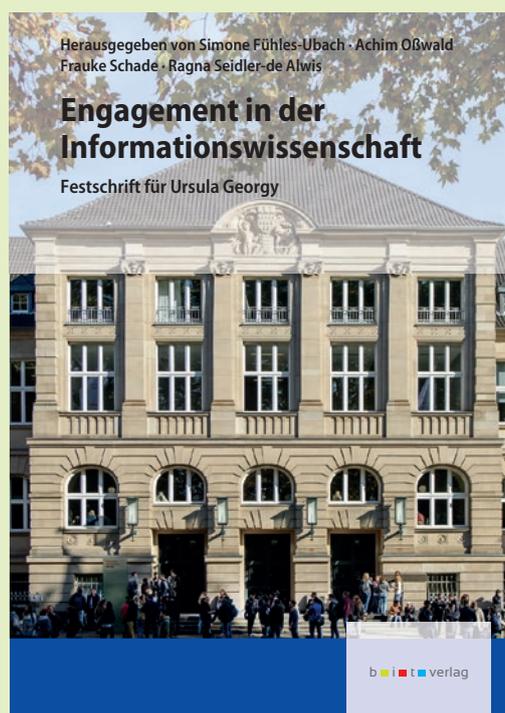
Die DEAL-Verträge betreten an verschiedenen Stellen rechtliches und steuerliches Neuland, was gerade bei neuen Verträgen umfassende Prüfungs- und Abstimmungsprozesse mit externen Berater:innen und Behör-

## Engagement in der Informationswissenschaft

### Festschrift für Ursula Georgy

Herausgegeben von Simone Fühles-Ubach, Achim Oßwald, Frauke Schade und Ragna Seidler-de Alwis

Mit dieser Festschrift ehren Freundinnen und Freunde, Kolleginnen und Kollegen sowie Weggefährtinnen und Weggefährten aus Wissenschaft und Praxis Prof. Dr. Ursula Georgy anlässlich ihres Eintritts in den Ruhestand. Diese Publikation ist mehr als eine Festschrift im klassischen Sinn, bei welcher der Fokus normalerweise auf neueren wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Arbeitskontext der Beitragenden liegt. Knapp die Hälfte der Beiträge in der vorliegenden Festschrift folgt diesem Konzept. Die weiteren Beiträge thematisieren persönliche Erfahrungen und Erlebnisse der Autorinnen und Autoren mit Ursula Georgy bzw. nehmen Bezug auf ihre Aktivitäten in und außerhalb der Hochschule. So ist es das Ziel dieser Publikation, auch zu illustrieren, in welchen Kontexten Ursula Georgy aktiv war und wie Menschen, die Ursula Georgy im Laufe der Jahre getroffen und begleitet hat, dies wahrgenommen haben.



**b.i.t.verlag gmbh,**  
Wiesbaden, 2024  
336 Seiten  
ISBN 978-3-9824425-9-4  
€ 34,50

den erfordert, um die notwendige Rechtssicherheit und Compliance sicher zu stellen. Ein zentrales Thema sind z.B. steuerliche Fragen, wie die umsatzsteuerliche Aufteilung der Publikations- und Lese-Anteile der DEAL-Verträge. Da diese Gebühr zwei Arten von Dienstleistungen abdeckt, wird sie mit zwei unterschiedlichen Steuersätzen (19% und 7%) nach von den Verlagen festgelegten Anteilen besteuert, die die MPDL Services bisher an die Einrichtungen weitergeben musste. Dank steuerrechtlicher Änderungen zugunsten gemeinnütziger Einrichtungen im Jahr 2024 kann die MPDL Services jedoch aufgrund der besonderen Struktur der DEAL-Verträge eine Rechnungsstellung an steuerbegünstigte (gemeinnützige/öffentliche) Einrichtungen mit einem einheitlichen Umsatzsteuersatz von 7 % möglich machen. Unterschiede in der Gebührenerhebung bestehen auch zwischen gemeinnützigen und kommerziellen Einrichtungen innerhalb des Konsortiums, die aus rechtlichen Gründen unterschiedlich behandelt werden müssen.

Das Finanzmanagement der MPDL Services ist darauf ausgerichtet, die finanziellen Abläufe effizient zu gestalten und die finanzielle Stabilität des Konsortiums zu gewährleisten. Darüber hinaus klärt die MPDL Services Haftungs- und Rechtsfragen, z.B. im Bereich der vergaberechtlichen Bewertung der Teilnahme von Einrichtungen an den DEAL-Verträgen. Nicht nur die Rechtsform der Gesellschaft selbst ist hier von Bedeutung (die MPDL Services hat mittlerweile den Status der Gemeinnützigkeit erhalten), sondern auch Fragen im Zusammenhang mit Datenschutz, Data Tracking und neuen Technologien wie Künstlicher Intelligenz und ihren Einsatz bei den Verlagen, was zusätzliche rechtliche und finanzielle Implikationen mit sich bringt.

Durch ihre zentrale Position und ihr qualifiziertes Handeln kann die MPDL Services wesentlichen Einfluss auf wichtige Entwicklungen nehmen. So ist es z.B. erstmals gelungen, das Thema Datenschutz in den neuen Verträgen angemessen zu berücksichtigen. Sie kann aufgrund der in ihr gebündelten Ressourcen Rechtsgutachten oder juristische Stellungnahmen einholen, was einzelnen Einrichtungen in dieser Form oft nicht möglich wäre, und schafft damit nicht nur Rechtssicherheit für viele Einrichtungen gleichzeitig, sondern kann auch gemeinsame Interessen effektiver durchsetzen.

### Fazit

Die MPDL Services nimmt in der deutschen Wissenschaftslandschaft eine einzigartige Stellung ein, indem sie als zentrale Einrichtung die Transformation des wissenschaftlichen Publikationssystems aktiv mitgestaltet und für alle teilnahmeberechtigten Einrichtungen gleiche und attraktive Konditionen für die Dienstleistungen der drei größten Anbieter von wissenschaftlichen Zeit-

schriften sicherstellt. Auch bei einer Fokussierung von DEAL und MPDL Services auf die Dienstleistungen der kommerziellen Verlage birgt das „Pay-as-you-publish/Paper Charge“-Modell und die Gestaltung des Übergangs dorthin mittels der Teilnahmeverträge eine gewisse Komplexität. Dennoch bietet die MPDL Services erhebliche Chancen als Referenzpunkt für Einrichtungen in der Transformation durch die Bündelung von Kompetenzen und Synergien, die Verbesserung der Einflussmöglichkeiten sowohl operativ als auch strategisch, ergänzt durch Community-Arbeit und effektive Kommunikation. Dies bringt klare Vorteile für die Einrichtungen und positioniert die MPDL Services als professionelle Ansprechpartnerin für Verlage.

DEAL und MPDL Services verfolgen damit einen pragmatischen Ansatz, der den Versorgungsauftrag der wissenschaftlichen Bibliotheken angesichts der nach wie vor dominierenden Rolle der kommerziellen Verlage im wissenschaftlichen Publikationssystem ernst nimmt, aber dennoch in der Lage ist, innerhalb der bestehenden Strukturen konkrete Verbesserungen zu erreichen, mit dem Ziel die Abhängigkeit von den großen Verlagen zu verringern, eine flexiblere, an der Nachfrage der Publizierenden orientierte Gestaltung der Finanzströme zu ermöglichen und damit mehr Spielräume für andere Bereiche des wissenschaftlichen Publikationssystems zu schaffen. |

Diese Publikation ist frei zugänglich und wird unter CC BY (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>) veröffentlicht.



### Kai Geschuhn M.A. (LIS)

arbeitet seit 2013 an der Max Planck Digital Library zum Thema Open Access und unterstützt seit mehreren Jahren das DEAL-Konsortium als Kommunikations- und Community-Managerin. [kai.geschuhn@mpdl-services.de](mailto:kai.geschuhn@mpdl-services.de)



### Christian Agi Ass. iur.

ist seit 2022 Geschäftsführer der MPDL Services gGmbH und ist bereits seit der Gesellschaftsgründung im Jahr 2018 maßgeblich an Aufbau und Betrieb der MPDL Services beteiligt. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Wissenschaftsverwaltung durch vorherige Tätigkeiten in den Rechtsabteilungen einer Münchner Universität und der Generalverwaltung der Max-Planck-Gesellschaft. [christian.agi@mpdl-services.de](mailto:christian.agi@mpdl-services.de)