



10 Jahre DEAL

Dr. Bernhard Mittermaier

 0000-0002-3412-6168

b.mittermaier@fz-juelich.de

12.05.2025 | LMU München, Ringvorlesung „Open Access - Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen“



Agenda

- Grundlagen
- Historie
- Bewertung

Literatur

Weisweiler (2021): Im Spannungsfeld zwischen Zweckrationalität und Idealismus – Eine Analyse des Fachdiskurses zu Projekt DEAL mit Fokus auf den Begriff „Open Access“, <https://dx.doi.org/10.1515/bfp-2020-0116>

Mittermaier (2023a): <https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-02-fachbeitrag-mittermaier.pdf>

Mittermaier (2023b): <https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-03-fachbeitrag-mittermaier.pdf>

Herb (2023): The German DEAL contracts <https://doi.org/10.59350/vfqbg-13430>

Geschuhn und Agi (2025): Vom Payer zum Player <https://www.b-i-t-online.de/heft/2025-02-fachbeitrag-agi.pdf>

<https://deal-konsortium.de/>

DEAL - Wie alles begann

DER TAGESSPIEGEL



Teure Fachzeitschriften

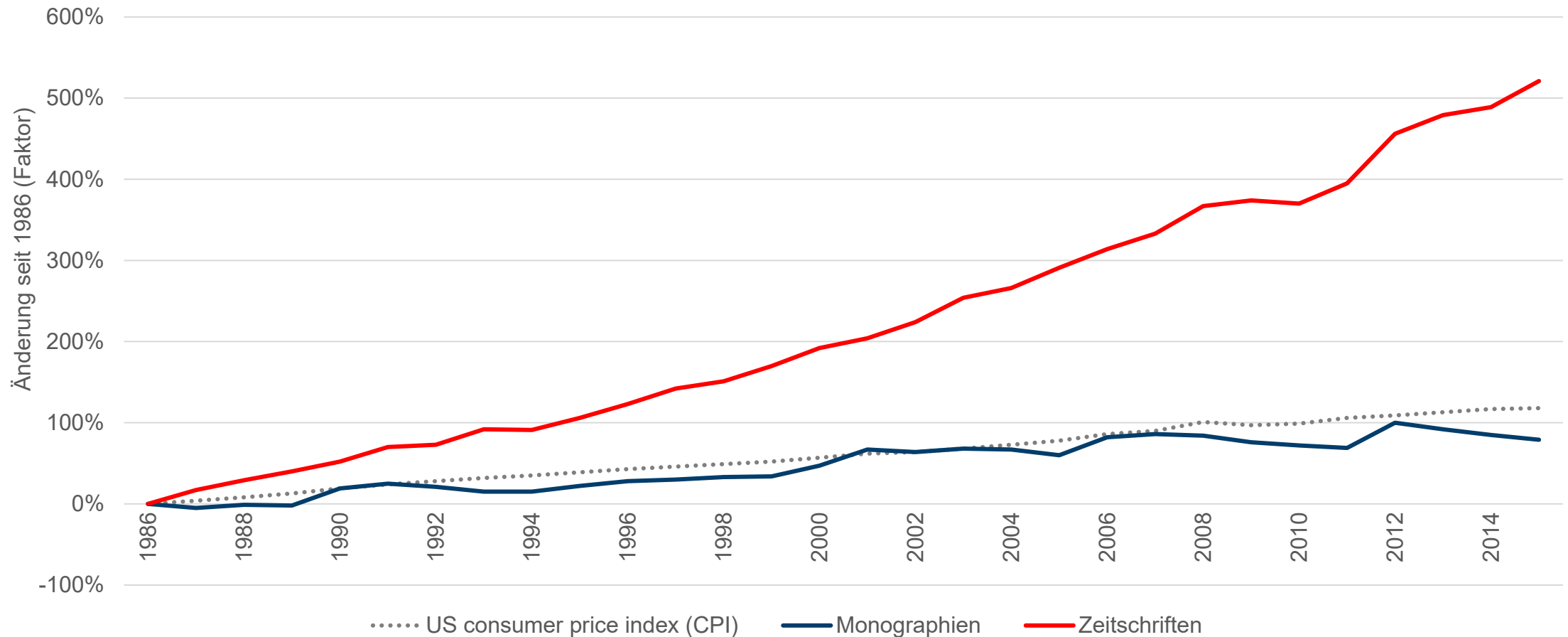
11.08.2013 17:18 Uhr

Nationallizenzen für Uni-Bibliotheken gefordert

Die Rektorin der Uni Leipzig, Beate Schücking, will eine Initiative für Nationallizenzen für wissenschaftliche Onlinejournale starten. So sollen die Etats der Unibibliotheken entlastet werden. VON AMORY BURCHARD

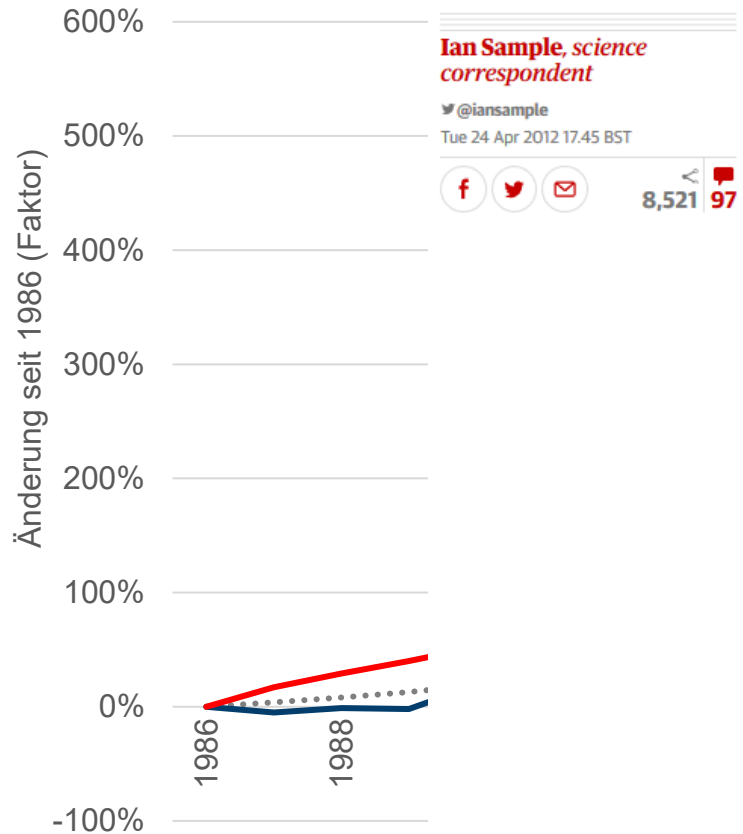
Der Bund sollte nationale Lizenzen für die wichtigsten Pakete der Zeitschriften, die von Großverlagen vertrieben werden, erwerben. „Damit würden die wissenschaftlichen Einrichtungen in den Ländern enorm entlastet“, erklärte Schücking. Bislang müssen Universitätsbibliotheken und andere große Büchersammlungen die Nutzungsrechte für viele Onlinejournale auf eigene Kosten bei den Großverlagen kaufen. Etliche Einrichtungen sehen sich damit überfordert.

DEAL im Kontext: Die Zeitschriftenkrise



Quelle: ARL Statistics 2014-2015. Association of Research Libraries, Washington, DC

DEAL im K



Quelle: ARL S

Harvard University says it can't afford journal publishers' prices

University wants scientists to make their research open access and resign from publications that keep articles behind paywalls



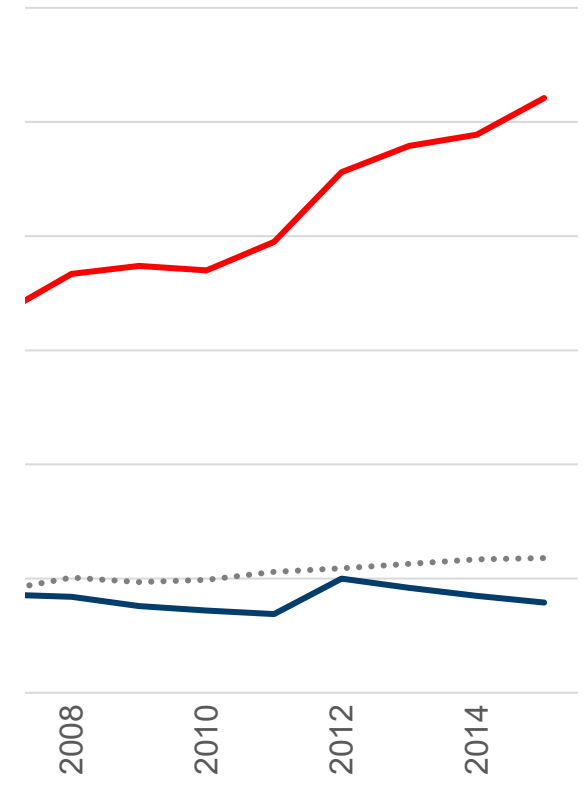
▲ A memo from Harvard's faculty advisory council said major scientific publishers had made scholarly communication 'fiscally unsustainable'. Photograph: Corbis

Exasperated by rising subscription costs charged by academic publishers, **Harvard University** has encouraged its faculty members to make their research freely available through open access journals and to resign from publications that keep articles behind paywalls.

A memo from **Harvard Library** to the university's 2,100 teaching and research staff called for action after warning it could no longer afford the price hikes imposed by many large journal publishers, which bill the library around \$3.5m a year.

The extraordinary move thrusts one of the world's wealthiest and most prestigious institutions into the centre of an increasingly fraught debate over access to the results of academic research, much of which is funded by the taxpayer.

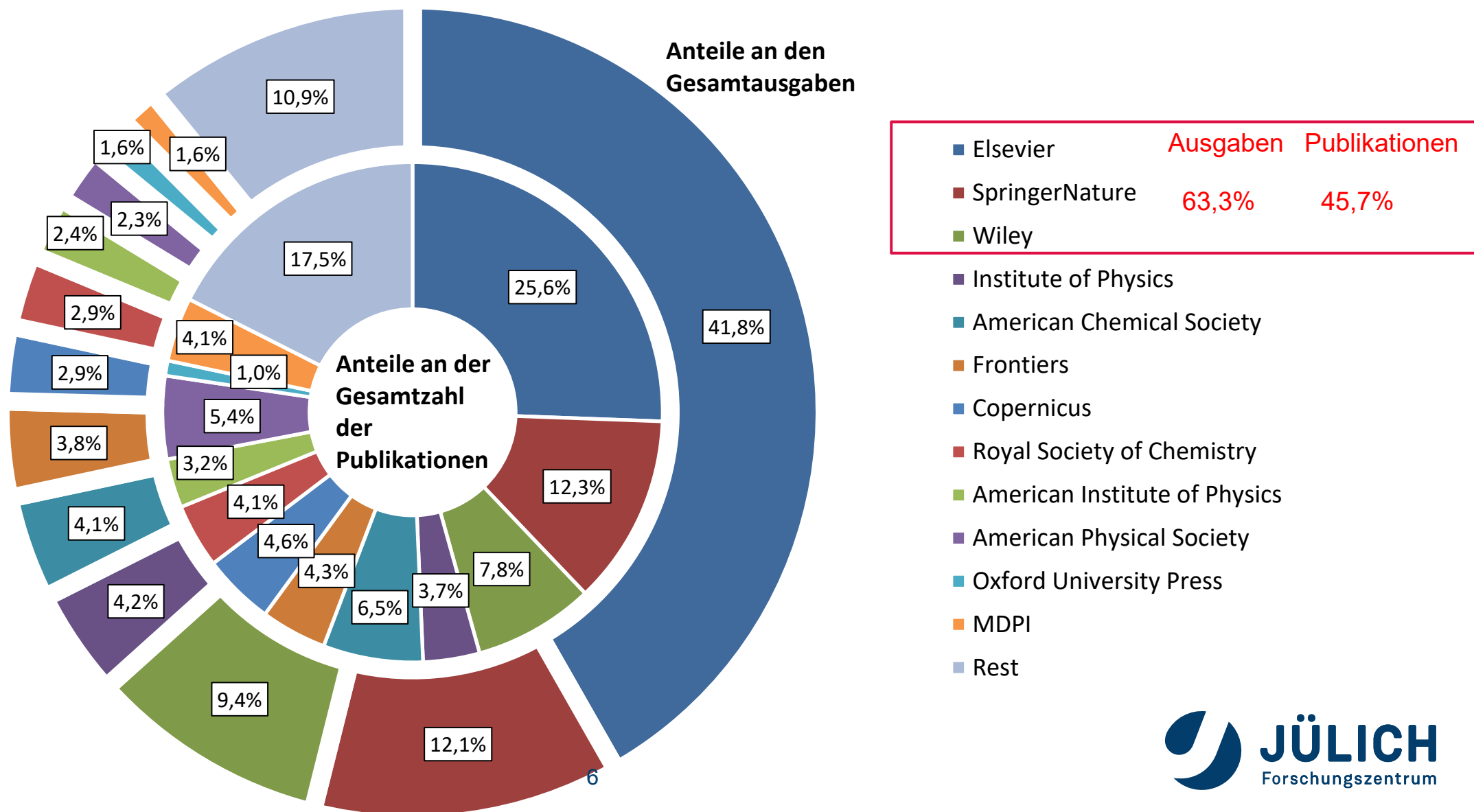
e



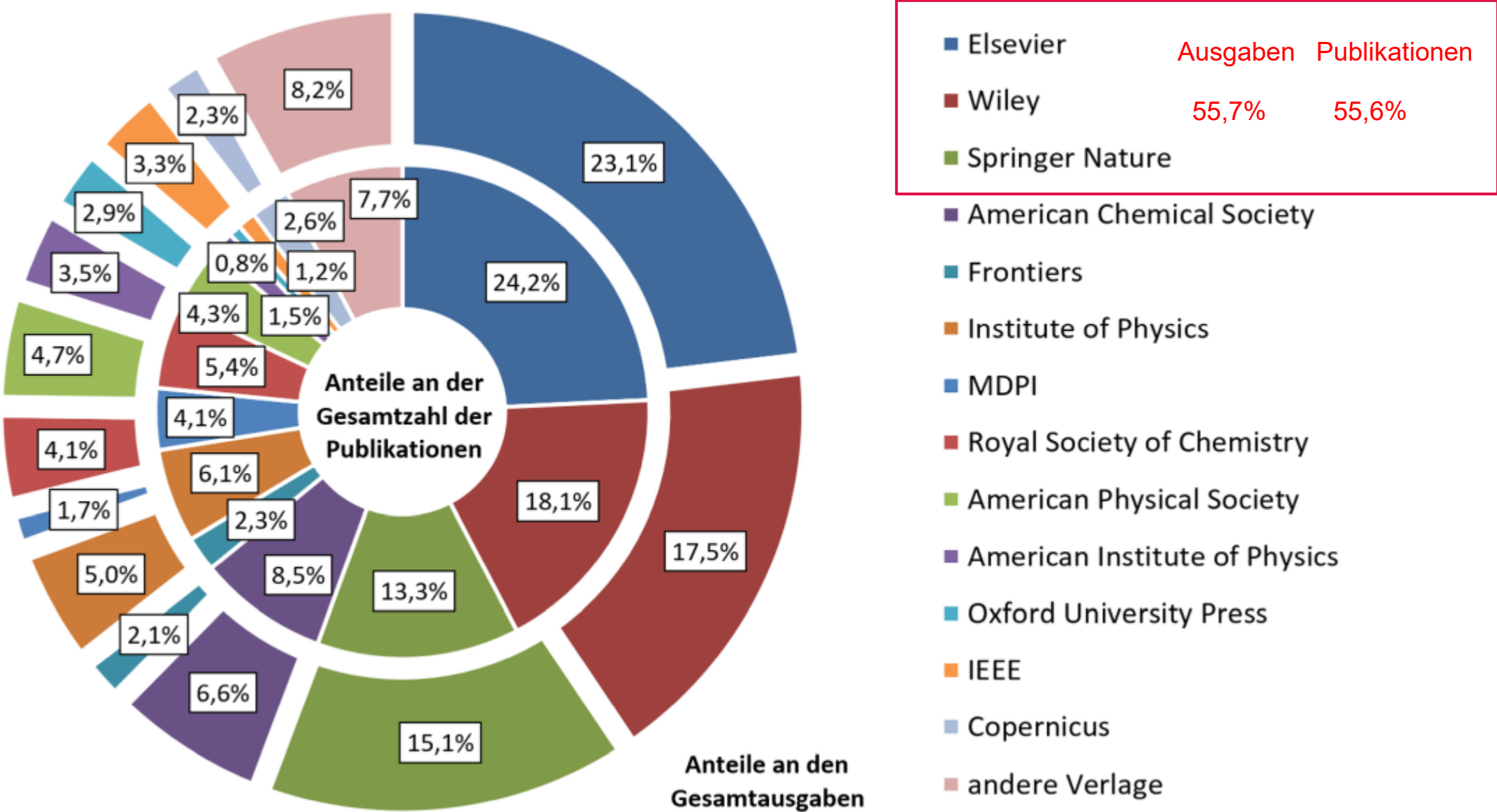
ten

Anteile der Verlage an Publikationen und Gesamtausgaben 2018

des Forschungszentrums Jülich <https://go.fzj.de/OABarometer>



Anteile der Verlage an Publikationen und Gesamtausgaben 2024



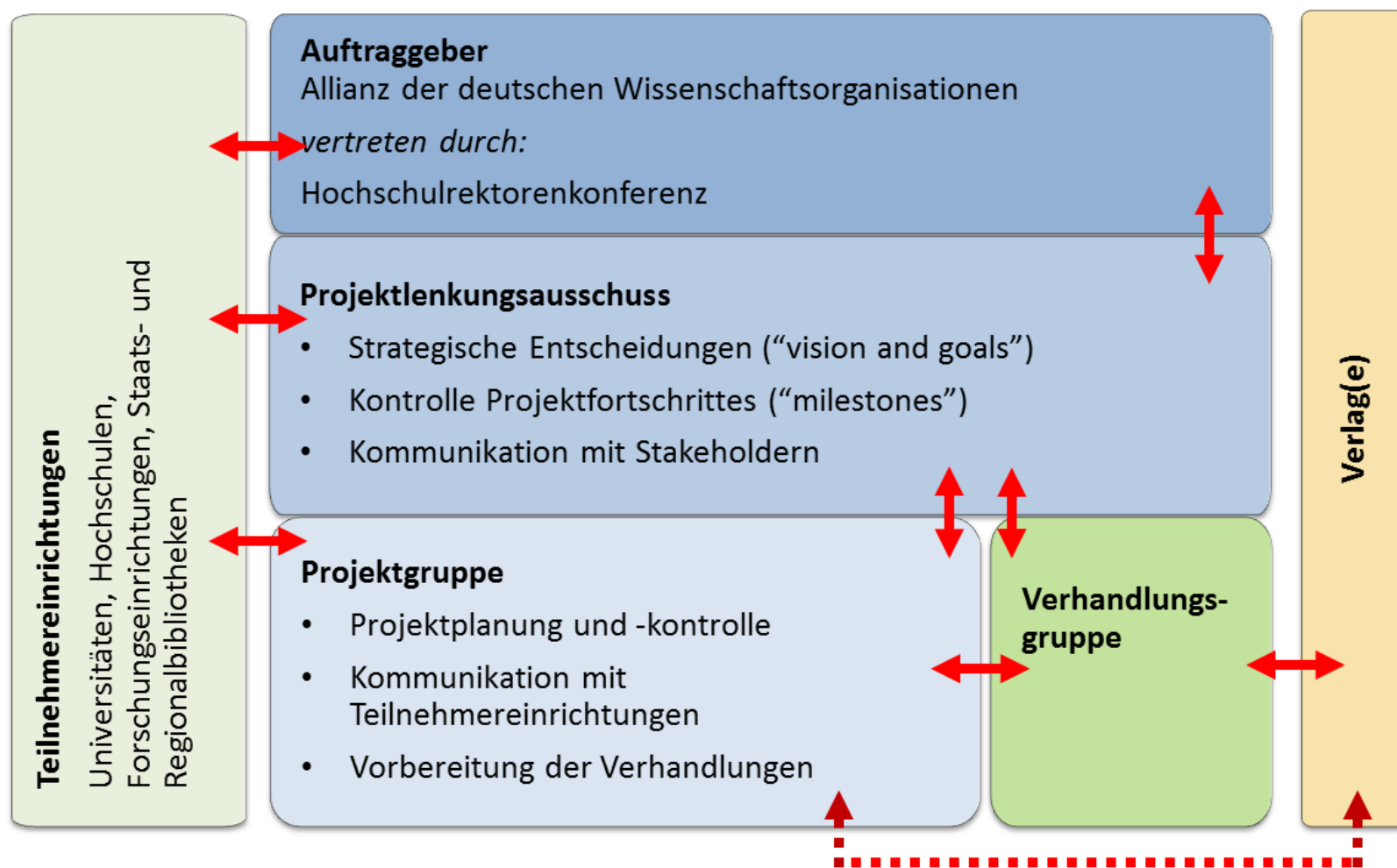
DEAL im Kontext: Open Access

- Gemeinsame wissenschaftspolitische Zielsetzung der Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen
- MPDL White Paper (2015) fordert „large-scale transformation of the current corpus of scientific subscription journals to an open access business model“
- Deutsche Allianz-Organisationen unterzeichnen 2015 die „OA2020 Expression of Interest“ (<https://oa2020.org/mission/>):
“We aim to transform a majority of today’s scholarly journals from subscription to OA publishing“
- Allianz-Arbeitsgruppe entwickelt 2016 „Empfehlungen zur Open Access-Transformation“ (<https://doi.org/10.3249/allianzao.011>)
- Projekt DEAL als Umsetzungsprojekt der OA-Transformation

Verhandlungsziele von DEAL (öffentlich)

- **Teilnehmereinrichtungen:** alle überwiegend öffentlich geförderten wissenschaftlichen Einrichtungen in Deutschland
- **PAR-Modell (Publish&Read)**
 - Alle Publikationen von Erstautorinnen und -autoren aus deutschen wissenschaftlichen Einrichtungen werden automatisch Open Access geschaltet (CC-BY) (**PUBLISH**).
 - Die DEAL-Einrichtungen haben dauerhaften Volltextzugriff auf das gesamte Titel-Portfolio (**READ**).
- **Angemessene Bepreisung** nach einem einfachen, zukunftsorientierten Berechnungsmodell, das sich am Publikationsaufkommen orientiert (**PAR-Fee**)
- DEAL umfasst **goldenes** und **hybrides** Open-Access-Publizieren

DEAL-Struktur (anfänglich)



DEAL-Struktur (aktuell)



2013–2015: Initialphase

- 08/2013: Initiative von Prof. Schücking (Universität Leipzig) für eine Nationallizenz mit großen Verlagen. Adressat: Hochschulrektorenkonferenz

Exkurs: Konsortien und Nationallizenzen

- Printzeitschrift: Einzelbestellung bei einem Zwischenhändler
- weitere Möglichkeiten bei elektronischen Zeitschrift
 - Direktbestellung beim Verlag
 - Lizenzierung im Paket (Big Deal)
 - Lizenzierung im Konsortium: Konsortialrabatt, weitere Vorteile wie Cross Access
- Nationallizenz: DFG-gefördert, national zugänglich, auch für Einzelpersonen
- Allianz-Lizenz: zusätzlich Open Access-Komponente. Beispiele: American Institute of Physics, Annual Reviews, British Medical Journals, de Gruyter, Institute of Physics, Karger, Oxford University Press, Royal Society of Chemistry, Sage.

2013–2015: Initialphase

- 08/2013: Initiative von Prof. Schücking (Universität Leipzig) für eine Nationallizenz mit großen Verlagen. Adressat: Hochschulrektorenkonferenz
- 09/2013: Allianz der Wissenschaftsorganisationen bittet die AG Lizenzen der Schwerpunktinitiative „Zukunft der digitalen Informationsversorgung“ um die Erarbeitung einer „Expertise“.
- 03/2014: Präsentation der Expertise in der Sitzung der Allianz-Präsidenten; zustimmende Kenntnisnahme und Beauftragung der AG Lizenzen, das weitere Vorgehen zu planen

Ziele der Initiative

- „eine deutliche Änderung des derzeitig insbesondere in Bezug auf bestimmte Verlage nachteiligen Status Quo für wissenschaftliche Einrichtungen zu erreichen und damit die **Literaturversorgung** der deutschen Wissenschaft durch flächendeckende Lizenzierungen deutlich zu verbessern;
- die **Marktmacht auf der Nachfrageseite** noch stärker zu bündeln als dies derzeit in den existierenden Konsortien möglich ist und durch belastbare **Ausstiegsszenarien** effektiv einzusetzen, um so die etablierte Praxis zu durchbrechen, wonach die Anbieter die Vorgaben machen und es als gesetzt betrachten, dass ein einmal erreichtes **Umsatzvolumen** bei Folgeverhandlungen nicht unterschritten werden darf;
- **bessere Vertragskonditionen** zu erreichen (z.B. analog zu den DFG-geförderten Allianz-Lizenzen vertraglich abgesicherte Green Open Access-Rechte, Hosting-Rechte, Textmining-Rechte);

Ziele der Initiative

- in den Bibliotheken **Erwerbungsmittel frei zu setzen**, die z.B. zur Literaturversorgung bei anderen Verlagen genutzt werden können, insbesondere auch bei **kleinen und mittelgroßen deutschen Verlagen**;
- den seit Jahren zu beobachtenden Prozess der starken Verschiebung der Erwerbungsmittel weg von **Geistes- und Sozialwissenschaften sowie von Büchern** hin zu Zeitschriften aus dem STM-Bereich zu stoppen, welche dem starken Preisanstieg im STM-Bereich geschuldet ist.
- Ein nationales Vorgehen sollte genutzt werden, um **spürbare finanzielle und strukturelle Verbesserungen bei der Lizenzierung elektronischer Inhalte zu erzielen.**“

Lipp, Mittermaier, Schäffler und Schimmer (2014): Bundesweite Lizenzierung der Angebote großer Verlage. Expertise der Allianz-AG Lizenzen in der Schwerpunktinitiative „Digitale Information“. **Nicht veröffentlicht.**

Zitiert nach <https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-02-fachbeitrag-mittermaier.pdf>

2013–2015: Initialphase

- 05/2014: erste Sitzung der Projektgruppe. Leitung: Kellersohn (UB Freiburg)
- 01/2015: Konstituierung des Projektlenkungsausschusses. Leitung: Hippler (HRK)
- 03/2015: Projektvertrag zwischen den Allianz-Organisationen; gemeinsame Finanzierung von zwei Personalstellen (Kommunikation: UB Freiburg; Daten: MPDL)
- Ab 2015: Gespräche mit Bundesforschungsministerium (BMBF) und Gemeinsamer Wissenschaftskonferenz (GWK) bezüglich „Transformationsmittel“.
Kalkulierter Bedarf: 10% des Vertragsvolumens (DFG-Förderung bei Allianz-Lizenzen: 25%!)
- 12/2015: Benennung der Verhandlungsgruppe. Leitung: Hippler (HRK)

2016–2018: Die unerhörte Begebenheit

- 04/2016: getrennte Kickoff-Workshops mit Springer Nature, Elsevier und Wiley: Elsevier ist zu Verhandlungen mit dem Ziel eines Vertrags ab 01.01.2017 bereit; Springer und Wiley bitten um ein Jahr Aufschub
- 08/2016 bis 11/2016: monatlich Verhandlungen mit Elsevier
- 10/2016: Elsevier besteht bei Verlängerung der bestehenden Verträge auf Beibehaltung der Konditionen einschließlich Preissteigerung → Kündigungen
- 11/2016: erstes Angebot von Elsevier; deutliche, öffentliche Ablehnung durch DEAL https://www.leopoldina.org/fileadmin/redaktion/Publikationen/Allianz/2016_12_02_DEAL.pdf
- 01/2017: Abschaltung des Zugangs bei über 60 Einrichtungen, die den auslaufenden Vertrag nicht verlängert hatten
Vogel (2017): German researchers start 2017 without Elsevier journals, <https://doi.org/10.1126/science.355.6320.17>
<http://bjoern.brembs.net/2016/12/so-your-institute-went-cold-turkey-on-publisher-x-what-now/>

2016–2018: Die unerhörte Begebenheit

- 02/2017: Elsevier stellt nach 40 Tagen den Zugang wieder her.
Der vertragslose Zustand, die Abschaltung des Zugangs sowie seine Wiederherstellung stießen auf großes Interesse in der (Fach-)Presse ebenso wie bei Bibliotheken und Wissenschaftseinrichtungen im In- und Ausland.
 - Schiermeier (2017): German scientists regain access to Elsevier journals.
<https://dx.doi.org/10.1038/nature.2017.21482>
 - Hunter (2018): A DEAL for open access: The negotiations between the German DEAL project and publishers have global implications for academic publishing beyond just Germany, <https://dx.doi.org/10.15252/embr.201846317>
 - Holländer (2017): Auch die Aussicht auf einen gelingenden Deal erweckt bei Buchhandlungen, Bibliotheken und kleinen Verlagen große Befürchtungen
<https://www.infobroker.de/password-online/archiv/ein-deal-mit-elsevier-verheisst-nichts-gutes>

2016–2018: Die unerhörte Begebenheit

- 02/2017: Verhandlungsgespräch mit Elsevier; Abbruch durch DEAL nach kurzer Zeit
- 12/2017: gemeinsamer DEAL-Elsevier-Workshop zur Klärung der Datenlage
- 12/2017: Auslaufen des Vertrags bei weiteren ca. 140 Einrichtungen
- 08/2018: letzte Verhandlung mit Elsevier;
nach deren Scheitern **Abschaltung des Zugang bei allen Einrichtungen**
- 09/2018: Workshop am Forschungszentrum Jülich „Literaturversorgung ohne Elsevier-Zugang“. Arndt (2018): <https://juser.fz-juelich.de/record/856593>

2016–2018: Springer Nature und Wiley

- 01/2017: getrennte Auftaktgespräche mit Springer Nature und Wiley, danach Verhandlungen alle 2-3 Monate
- 09/2017: Angebot von Wiley für kostenneutrale Vertragsverlängerung um ein Jahr
- 09/2017: Angebot von Springer zur Fortsetzung der Verträge ohne Preissteigerung unter Ausweitung des Zugriffs auf alle Zeitschriften, auch für DEAL-berechtigte Einrichtungen, die bislang keinen Vertrag hatten
- 08/2018: Einigung mit Wiley auf ein Termsheet
- 11/2018: Gründung MPDL Services GmbH
- 12/2018: Kostenneutrale Verlängerung mit Springer um ein weiteres Jahr

Exkurs: MPDL Services GmbH (MPDLS)

- Gründung durch Max-Planck-Gesellschaft (MPG) im Einvernehmen mit den anderen an DEAL beteiligten Allianzorganisationen und mit Zustimmung der Gemeinsamen Wissenschaftskonferenz als 100%ige Tochter der MPG.
- GWK war außerdem damit einverstanden war, dass die MPG ihrer Tochtergesellschaft MPDLS ein nachrangiges Gesellschafterdarlehen von bis zu 80 Mio. € gewährt → Absicherung des Wiley-Vertrags (All-In-Vertrag).
- Januar 2022: Gemeinnützigkeit; Gesellschaft firmiert unter MPDL Services gGmbH.
- Sommer 2022: Kapitalerhöhung; weitere Gesellschafter aus der Allianz der Wissenschaftsorganisationen traten bei. Die MPG und die DFG halten nun jeweils 31,25 % der Anteile; weitere Gesellschafter sind Hochschulrektorenkonferenz, Fraunhofer-Gesellschaft, Helmholtz-Gemeinschaft, Leibniz-Gemeinschaft, Leopoldina, Helmholtz-Zentrum Potsdam und TIB Hannover.

DEAL-Vertrag mit Wiley (15.01.2019)

- 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: Autor:innen mit dem Status „submitting corresponding author“ aus teilnahmeberechtigten Einrichtungen 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: 22.01.2019 für Gold-Open-Access-Zeitschriften, 01.07.2019 für Subskriptionszeitschriften.

DEAL-Vertrag mit Wiley: Bezahlung von Wiley

- Wiley erhält von der MPDLS für jeden Artikel aus jeder potentiell teilnahmeberechtigten Einrichtung („All-In“) 2.750 € bei Artikeln in Subskriptionszeitschriften
 - Bezahlung unabhängig davon, ob sie OA publiziert wurden oder nicht („Opt-Out“).
 - Gold-Open-Access-Zeitschriften: Listenpreis abzüglich 20 % Rabatt.
 - Außerdem einmalig 2 Millionen € für die Archivzugänge.
-
- Bezahlung der MPDLS durch die Teilnehmereinrichtungen ist nicht Gegenstand des Vertrags zwischen Wiley und der MPDLS, sondern von Verträgen zwischen MPDLS und Teilnehmereinrichtung.

DEAL-Vertrag mit Wiley: Bezahlung der MPDLS

- Gold OA: Weiterberechnung der artikelgenauen Zahlungen an Wiley
- Subskriptionszeitschriften: Die Teilnehmereinrichtungen zahlen NICHT pro Artikel, sondern
 - 2019: 108 % der jeweiligen Subskriptionsausgaben des Jahres 2017
 - 2020: 110 % der jeweiligen Subskriptionsausgaben des Jahres 2017
 - 2021: 112,5 % der jeweiligen Subskriptionsausgaben des Jahres 2017 (ebenso im Verlängerungsjahr 2022)

Grund: sanfter Übergang zur Erzielung einer hohen Teilnehmerquote

- Dazu: Freiwillige (?) Nachzahlung („post payment“)

DEAL-Vertrag mit Springer Nature (09.01.2020)

- Soft-Opening, da keine Bürgschaft mehr möglich
- Lesezugang sowie Publikationsmöglichkeit in den Hybridzeitschriften: sofort
- Publikationsmöglichkeit in den Gold OA-Zeitschriften: ab 01.08.2020
- Konditionen ähnlich wie bei Wiley; Unterschiede z.B.:
 - Archivkauf durch DFG-Finanzierung
 - kein Rabatt bei Nature Communications und Scientific Reports durch SN
 - non-research-article 917 €
 - Unwilligkeit von SN zur retrospektiven OA-Stellung
 - Kein Zwang zur Übertragung exklusiver Rechte bei CC-BY-NC (-ND) (so bei W)

Zwischenfazit

- Deutliche Erhöhung des Open Access-Outputs von Deutschland
- Deutliche Verbesserung des Zugriffs auf Artikel von SN und W
- Anfangs hohe Opt-Out-Rate
- Auf nationaler Ebene annähernd kostenneutral
- „Freiwillige“ Nachzahlung funktioniert nicht
- Mangelnde Transparenz

Übergang

- 2021: Neuaufstellung der DEAL-Organisation
- 2021: Verlängerung des Wiley-Vertrags bis 31.12.2022
- 2022: Verlängerung von W und SN bis 31.12.2023
- 2023: neue Teilnahmeverträge bei Wiley mit neuer Abrechnungslogik: verminderte Vorauszahlung aber nun verpflichtende Nachzahlung von 35% der geschuldeten Summe gegenüber pay-per-publish („Wandel durch Annäherung“)

Elsevier (09/2023 – 12/2028)

- Loser Kontakt hat stets bestanden
- Interesse von Elsevier an Vertragsabschluss wurde immer deutlicher – besonders nach CEO-Wechsel
- 15.09.2022: Sondierungsgespräch unter CEO-Beteiligung
- Ab 11/2022: Verhandlungen mit Elsevier ca. zweimonatlich
- 01.09.2023: Unterzeichnung Elsevier-DEAL-Vertrag (2023-2028)
- Beitritt entweder
 - In 2023 mit rückwirkender Wirkung (OA-Stellung der Artikel)
 - In 2023 ab Beitritt
 - Ab 01.01.2024

Elsevier (09/2023 – 12/2028)

- Reines „Papercharge“-Modell: Die MPDLS zahlt den gleichen Betrag an Elsevier wie die Teilnehmereinrichtungen an die MPDLS (plus Servicepauschale 100€)
- Gold OA: Listenpreis abzüglich 20% Rabatt (Cell Press und The Lancet: 15%)
- Hybrid 2024: 2.550 €, bei Teilnahmequote > 90% 2.500 €
Folgejahre: jährlich 3% Preissteigerung
- Hybrid Cell Press / The Lancet: 6.450 €, 4% Preissteigerung
- Option zum Archivkauf (nicht realisiert)
- Umsatz national ca. 35 Mio. € vs. ca. 53 Mio. € vor DEAL

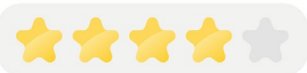
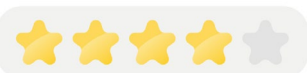
Wiley II (2024-2028)

- Opt-In-Vertrag mit jährlicher Opt-Out-Möglichkeit
- Tier-Modell bei Hybrid (gewichtet 2.610 €)
 - Tier 1 3.150 €: Zeitschriften mit besonders hohem Aufwand (eigenes Personal)
 - Tier 2 2.700 €: Zeitschriften von Fachgesellschaften
 - Tier 3 2.200 €: Wiley-Zeitschriften
- Gold OA: Listenpreis abzüglich 20% Rabatt
- Paper-Charge-Modell mit Kostendämpfung in den Jahren 2024-2025:
 - 2024: 60% - 150% von 2023
 - 2025: 50% - 200% von 2023
- Mindestbeitrag 2.000 €; Mitfinanzierung StaBis / zentrale Fachbibliotheken

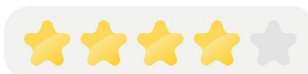
Springer Nature II (2024-2028)

- Opt-In-Vertrag mit jährlicher Opt-Out-Möglichkeit
- Hybrid 2.600 €
- Keine Gebühr für non-research-article
- Gold OA: Listenpreis abzüglich 20% Rabatt; Preissteigerung bei 3,5% gedeckelt
- Paper-Charge-Modell mit Kostendämpfung in den Jahren 2024-2026:
 - 2024: 75% - 150% von 2023
 - 2025: 50% - 200% von 2023
 - 2026: 25% - 250% von 2023
- Mindestbeitrag 2.000 €; Mitfinanzierung StaBis / zentrale Fachbibliotheken

Ziele der Initiative

- „eine deutliche Änderung des derzeitig insbesondere in Bezug auf bestimmte Verlage nachteiligen Status Quo für wissenschaftliche Einrichtungen zu erreichen und damit die **Literaturversorgung** der deutschen Wissenschaft durch flächendeckende Lizenzierungen deutlich zu verbessern; 
- die **Marktmacht auf der Nachfrageseite** noch stärker zu bündeln als dies derzeit in den existierenden Konsortien möglich ist und durch belastbare **Ausstiegsszenarien** effektiv einzusetzen, um so die etablierte Praxis zu durchbrechen, wonach die Anbieter die Vorgaben machen und es als gesetzt betrachten, dass ein einmal erreichtes **Umsatzvolumen** bei Folgeverhandlungen nicht unterschritten werden darf; 
- **bessere Vertragskonditionen** zu erreichen (z.B. analog zu den DFG-geförderten Allianz-Lizenzen vertraglich abgesicherte Green Open Access-Rechte, Hosting-Rechte, Textmining-Rechte); 

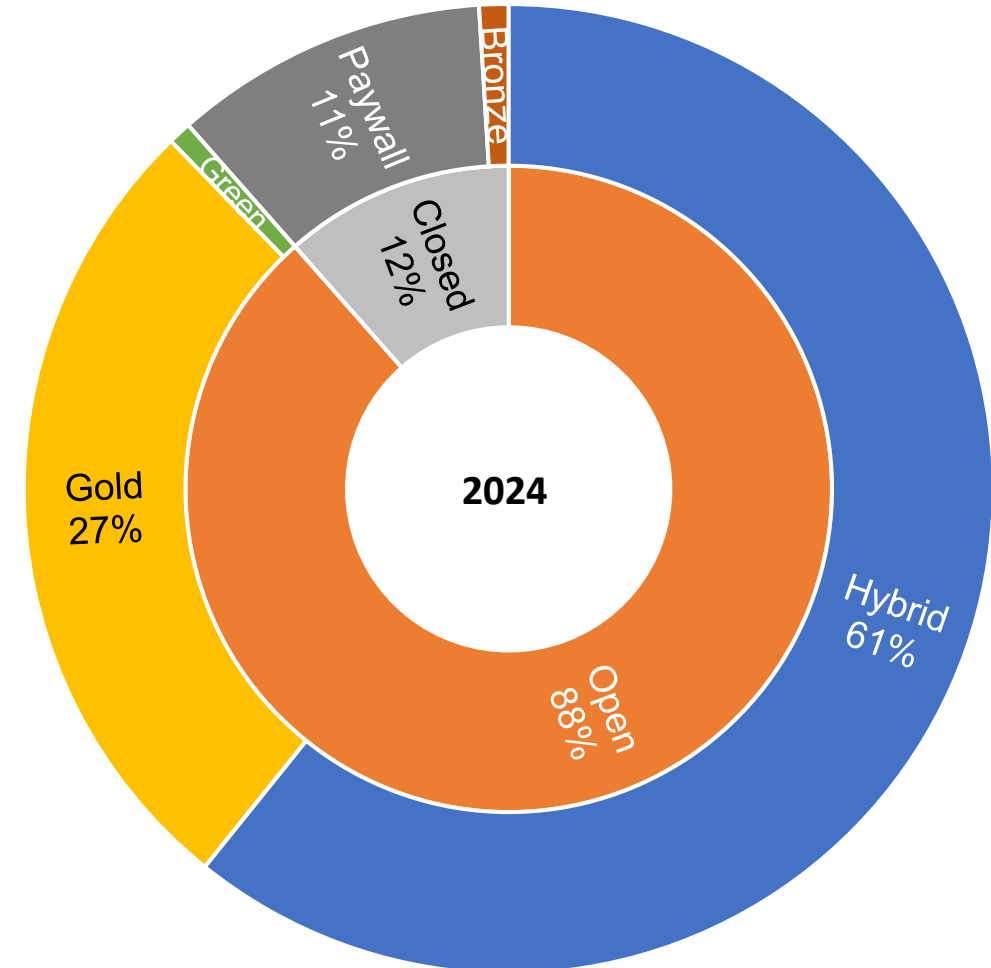
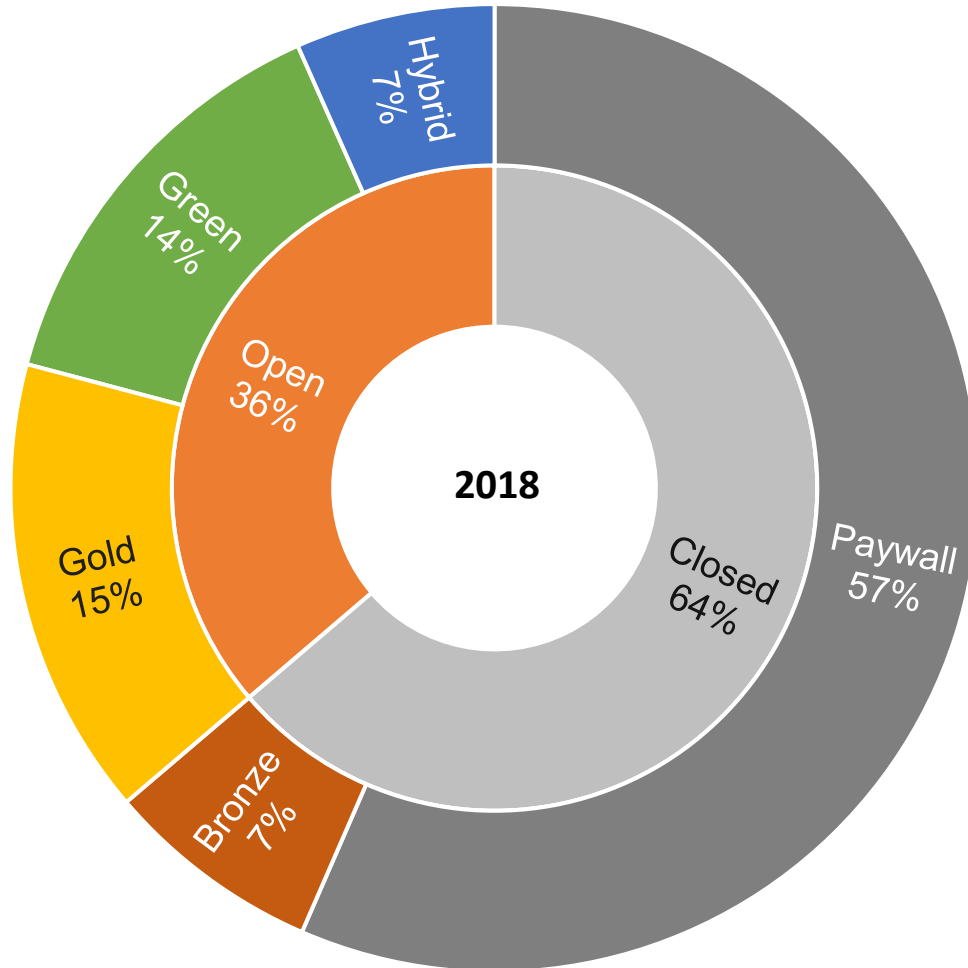
Ziele der Initiative

- in den Bibliotheken **Erwerbungsmittel frei zu setzen**, die z.B. zur Literaturversorgung bei anderen Verlagen genutzt werden können, insbesondere auch bei **kleinen und mittelgroßen deutschen Verlagen**; 
- den seit Jahren zu beobachtenden Prozess der starken Verschiebung der Erwerbungsmittel weg von **Geistes- und Sozialwissenschaften sowie von Büchern** hin zu Zeitschriften aus dem STM-Bereich zu stoppen, welche dem starken Preisanstieg im STM-Bereich geschuldet ist. 
- Ein nationales Vorgehen sollte genutzt werden, um **spürbare finanzielle und strukturelle Verbesserungen bei der Lizenzierung elektronischer Inhalte zu erzielen.**“ 

Lipp, Mittermaier, Schäffler und Schimmer (2014): Bundesweite Lizenzierung der Angebote großer Verlage. Expertise der Allianz-AG Lizenzen in der Schwerpunktinitiative „Digitale Information“. **Nicht veröffentlicht.**

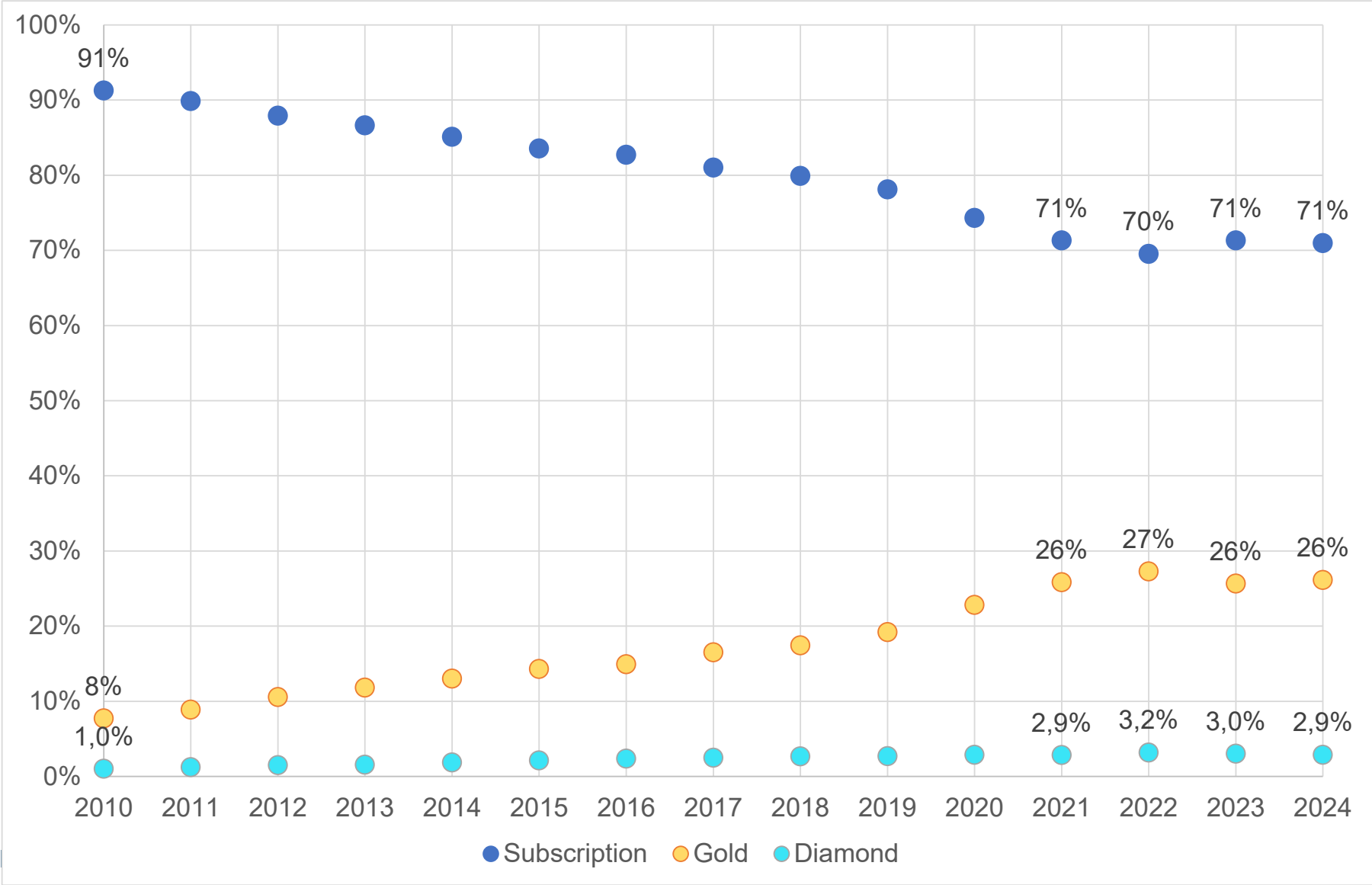
Zitiert nach <https://www.b-i-t-online.de/heft/2023-02-fachbeitrag-mittermaier.pdf>

Open Access auf Articlelebene



Quelle: Open Access Monitor Deutschland auf Basis Web of Science; Datenstand 27.04.2025.
Corresponding Authors Deutschland; Elsevier, Springer Nature und Wiley DEAL-Titellisten

Open Access nach Geschäftsmodell



Open Alex via
Open Access Monitor

Deutschland,
Corresponding
Authors

article, review, letter

27.02.2025

MPDL White Paper (2015)

“This paper makes the strong, fact-based case for a **large-scale transformation of the current corpus of scientific subscription journals to an open access business model**. The existing journals, with their well-tested functionalities, should be retained and developed to meet the demands of 21st century research, while the underlying payment streams undergo a major restructuring.”

R. Schimmer, K. Geschuhn & A. Vogler (2015): Disrupting the subscription journals' business model for the necessary large-scale transformation to open access. <http://dx.doi.org/10.17617/1.3>

12th Berlin Open Access Conference (2015): EoI

“We aim to **transform a majority of today’s scholarly journals from subscription to OA publishing** in accordance with community-specific publication preferences.”

This EoI is the **centrepiece of the international Open Access 2020 (OA2020) initiative**, which aims to transform today's scientific journals from a subscription system to an open access model in a **swift** and scientifically compliant manner.

<https://openaccess.mpg.de/2172617/Expression-of-Interest>

WR

WISSENSCHAFTSRAT



Deutsche
Forschungsgemeinschaft



MAX PLANCK
GESELLSCHAFT



Leopoldina
Nationale Akademie
der Wissenschaften

HELMHOLTZ

HRK Hochschulrektorenkonferenz
Die Stimme der Hochschulen



Fraunhofer

Aussagen zum Flipping in den DEAL-Verträgen

Wiley: The Parties have renewed their commitment, through this Agreement, to facilitating open dissemination of the results of research in Germany and enabling access to Wiley' s vast portfolio of peer-reviewed scholarly journals, **ultimately contributing to the shared goal of transforming subscription-based journals to fully OA Publishing models.** <https://doi.org/10.17617/2.3551268>

Springer Nature: As both parties converge on this transformative endeavor, the agreement embodies the essence of Projekt DEAL by enabling immediate, open access to scholarly articles by researchers at German institutions, **thus contributing to the global transformation of scholarly publishing to open access.** <https://doi.org/10.17617/2.3551270>

Elsevier: Recent developments in the German policy context, such as the Joint Guidelines of the Federal Government and the Länder on Open Access and the Recommendations on the Transformation of Scientific Publishing issued by the German Council of Science and Humanities, have set the stage for our commitment to promote open access publishing as the standard for scholarly communication. <https://doi.org/10.17617/2.3523659>

Konkret nachgefragt

Vielen Dank!

Wiley: „(..) Die Tatsache, dass sich verschiedene Wissenschafts-Communities, Forschungsförderer und Institutionen der Open Access-Transformation mit unterschiedlichem Tempo und unterschiedlichen Prioritäten widmen, macht es für Wiley **unmöglich, sich auf bestimmte Zeitpläne** festzulegen. Wir setzen uns weiterhin für eine offene Zukunft ein, die die Einbeziehung aller Interessensgruppen im wissenschaftlichen Verlagswesen fördert.“

Springer Nature: „(..) Jedes Jahr überprüfen wir unsere hybriden Titel und entscheiden, welche als Fully OA-Titel nachhaltig erfolgreich sein können. Dies geschieht **nicht anhand von Meilensteinen oder Zeitplänen**, sondern dann, wenn es für die Zeitschrift und den Markt sinnvoll ist, diese Titel auf Open Access umzustellen.“

Elsevier: „Each year we review our journal portfolio. Whether a journal is “flipped” from a subscription or hybrid journal is driven by several factors and largely driven by market and field dynamics. (..) Where customers wish to move to open access, we will support them to do so. (..)“

Mittermaier (2025): Transformationsverträge sind eine Sackgasse. <https://doi.org/10.5282/o-bib/6117>

