



The German DEAL

Dr. Bernhard Mittermaier

 0000-0002-3412-6168



@bmittermaier

b.mittermaier@fz-juelich.de

Open Access Tage 2020 (virtuell), 15.-17.09.2020



Assistance by Colleen Campbell and Kai Geschuhn (MPDL)
in preparation of this presentation is gratefully acknowledged.



Mitglied der Helmholtz-Gemeinschaft

11.08.2013 17:18 Uhr

Teure Fachzeitschriften

Nationallizenzen für Uni-Bibliotheken gefordert

von Amory Burchard

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



Der Bund solle 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

DEAL Negotiation Goals



- **Eligible institutions:** all mainly publicly funded academic institutions in Germany (700+ institutions)
- **PAR model (Publish&Read)**
 - All publications by corresponding authors of eligible institutions become open access immediately upon publication (CC-BY): PUBLISH component
 - DEAL institutions obtain perpetual access to the complete e-journal portfolio of the publisher: READ component
- **Fair pricing** according to an innovative formula that is solely based on the publication output and calculated with an adequate PAR fee
- DEAL covers both **gold and hybrid** Open Access journals

2017: negotiations with Wiley
2017: negotiations with SN

2016: negotiations with Elsevier

01.01.19: Gold OA Wiley

01.07.19:
Hybrid Journals Wiley

DEAL: A long and winding road

01.01.20:
Hybrid journals
Springer Nature

01.08.20:
Gold OA journals
Springer Nature

To what extent have TAs so far been able to increase the OA share of journal articles in hybrid journals?



Wiley:

- Articles by German corresponding authors published open access in hybrid journals (July-December 2019): ~4,400
- Percentage of articles by German corresponding authors published openly in hybrid journals increased from 6% to 81%
- Percentage of authors that opted to publish OA for the first time: 75 %

What possibilities and strategies have been tested so far to maximize the OA share for the participating institutions and minimize the number of opt-out articles?

Opt-out on the decline (Wiley: 15 % in 2019 → 10% in 2020), but still much room for improvement

- Opt-out survey among Springer Nature authors
- Information of authors
- Changes to wording in submission workflow
- Not yet: clear statement that closed access is not for free as well
- Not yet @SpringerNature: retrospective OA licensing

Will the Corona crisis put pressure on financial budgets for TAs and how can we deal with this?

- Yes. Budget of federal government and state governments are under pressure. Budgets of universities and research organizations will follow suit and come under the same pressure.
- Tough negotiations.

What steps have been taken in the consortia or at the participating institutions to implement the desired redirection of subscription expenditure to OA publications?

- No general answer; situations are quite different at different sites
- In general: the process has either started or is (in some cases) already accomplished. This strongly depends on the internal financing concept. *(Does the library receive the budget completely top-down or is there a participation of institutes in subscription payment?)*

How is the financing of the contracts organized for the participating academic institutions?

From subscriptions to open access publishing:

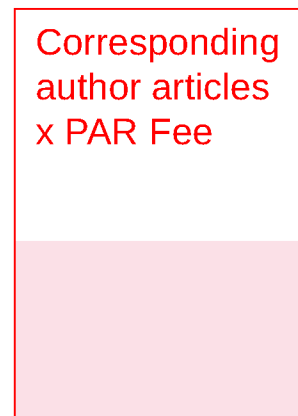
1) Participation: Institutions join with a fee proportional to their former subscription expenses with the publisher (which vary depending on the agreement coverage and negotiation).



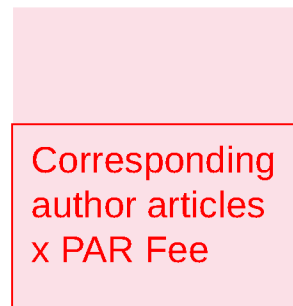
How is the financing of the contracts organized for the participating academic institutions?

2) True-up: After one year, MPDLS provides institutions with a cost breakdown according to their corresponding author publications multiplied by the PAR Fee.

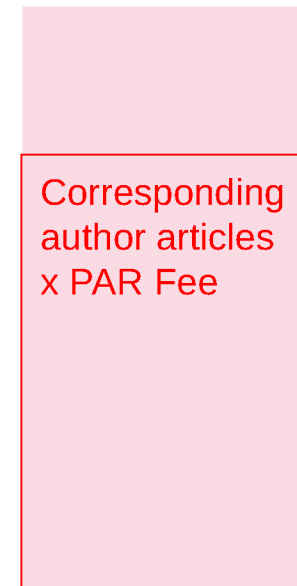
The publication-based calculation may exceed or lower the amount of their initial subscription based payments.



Institute A



University B

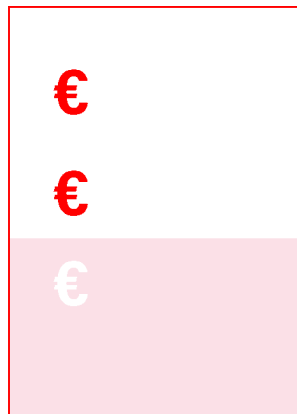


University C

How is the financing of the contracts organized for the participating academic institutions?

Institute A is asked for a top up.

Universities B & C may receive refunds (depending on the surplus status of MPDL Services GmbH).



Institute A



University B



University C

Challenges of capped OA publishing



- PAR fee 2750€ (+VAT) is higher than DFG-limit of 2000€ (incl. VAT)
- Gold OA APCs which are even higher give a wrong example.
- „Internal solution“ for Springer Nature Gold OA journals.

What governance structures have emerged to carry out the OA transformation as a joint project of academic institutions, participating libraries and negotiators?



- DEAL established a project group and later a negotiating team
- MPDL Services GmbH was established as DEAL operating entity
- As of now, Max Planck Gesellschaft is sole shareholder. A change is likely to happen in 2020.

Extra: Detailed information on various aspects of the DEAL contracts (in German)

Der Vertrag von DEAL mit Springer Nature (SN): Gemeinsamkeiten und Unterschiede zum Vertrag mit Wiley (W)



- Allgemeine Aspekte
- Verhältnis Verlag (V) - MPDL Services GmbH (M)
- Verhältnis MPDL Services GmbH (M) – Einrichtungen (E)

Allgemeine Aspekte (1)

- Publish&Read-Vertrag, öffentlich zugänglich, 3+1 Jahre Laufzeit
- Zugriff auf fast alle Zeitschriften (perpetual access) ab 01.01.19 (W) / 01.01.20 (SN)
 - SN: Nature branded-Titel ausgeschlossen
- Lückenschluss zum Nationallizenzen-Archiv
 - W: finanziert durch Teilnehmereinrichtungen
 - SN: finanziert durch DFG
- OA-Publizieren in Subskriptionszeitschriften ohne Zusatzkosten
ab 01.07.2019 (W) / 01.01.2020 (SN)
- Einschluss der Gold OA-Zeitschriften mit 20% Rabatt auf Listenpreis
 - SN: ab 01.08.2020; kein Rabatt bei Nat Comm und Scientific Reports durch SN
 - W: ab 01.01.2019

Allgemeine Aspekte (2)

- Die Verträge sind insgesamt etwa kostenneutral im Vergleich zu den bisherigen Subskriptionsausgaben; bisherige Hybrid-Ausgaben entfallen.
- Die Abrechnungslogik ist extern (V-M) anders als intern (E-M-E):
 - extern: in erster Näherung rein publikationsbasiert
 - intern: zunächst nur basierend auf bisherigen Subskriptionsausgaben, dann true-up mit freiwilligen Nachzahlungen. → zeitliche Streckung der Transformationseffekte
- Die EZB-Instanzen werden zentral gepflegt (W von BSB; SN von UB Freiburg)
- Die Verträge sind veröffentlicht
 W: <https://doi.org/10.17617/2.3027595> SN: <https://doi.org/10.17617/2.3174351>
- Die Titellisten sind veröffentlicht und werden laufend aktualisiert
 W: <https://keeper.mpdl.mpg.de/f/1578cfa1ea894d50970f/?dl=1>
 SN: <https://keeper.mpdl.mpg.de/f/a6dc1e1ed4fc4becb194/?dl=1>

Verhältnis Verlag (V) – MPDL Services GmbH (M)



- M ist Vertragspartner (bei SN sehr stark ausgeprägt)
- Verifikation der Artikel in Dashboard durch M oder E
- M zahlt für jeden publizierten Artikel 2.750 € an V
 - SN: für non-research-article 917 €
- All-In-Vertrag
- SN: Ausstiegsmöglichkeit für M bis 30.06.2020
- Lückenschluss zu Nationallizenz-Archiv
- Einschluss der Gold OA-Zeitschriften mit 20% Rabatt auf Listenpreis
 - SN: kein Rabatt bei Nature Communications und Scientific Reports

Verhältnis MPDL Services GmbH (M) – Einrichtungen (E)

- E müssen in einem Schritt gegenüber V und M die Teilnahme erklären und dabei die Lizenzausgaben 2017 nennen.
- Vorauszahlung Jahr 1: 108%, Jahr 2: 110% und Jahr 3: 112,5% der 2017er Ausgaben
- Nach Ablauf des ersten Jahres “True-Up” (bei SN explizit erläutert): E erhält Aufstellung der eigenen Artikel mit der Bitte um freiwillige Nachzahlung der Differenz zwischen Vorauszahlung und (Artikelzahl * 2900 €)
- Die freiwilligen Nachzahlungen dienen:
 - Finanzierung Nichtteilnehmer
 - Betriebskosten M
 - Archivkauf (W)
 - Subvention Gold OA (SN)
 - Rückzahlung an E mit größerer Vorauszahlung als es die publikationsbasierte Abrechnung ergibt