

## DEAL: Ein persönliches Zwischenfazit

Dr. Bernhard Mittermaier, Forschungszentrum Jülich GmbH, Zentralbibliothek

[b.mittermaier@fz-juelich.de](mailto:b.mittermaier@fz-juelich.de)

<https://orcid.org/0000-0002-3412-6168>

[@bmittermaier](#)

### Disclaimer

Der Autor ist Mitglied der DEAL-Gruppe und an DEAL-Verhandlungen beteiligt.

Das Forschungszentrum Jülich nimmt an den DEAL-Verträgen mit Springer Nature und Wiley teil. Der Vertrag mit Elsevier wurde über das Vertragsende am 31.12.2018 hinaus nicht verlängert.

Dieser Text gibt die persönliche Meinung des Autors wieder. Er stellt weder eine Position von DEAL noch des Forschungszentrums Jülich dar. Feedback ist herzlich willkommen.

### Auftrag

2013 forderte Prof. Schücking, Rektorin der Universität Leipzig, der Bund solle Lizenzverträge mit großen Wissenschaftsverlagen abschließen, um die Etats der Universitätsbibliotheken zu entlasten.<sup>1</sup>

Aufbauend auf dieser Forderung beschloss die Allianz der Wissenschaftsorganisationen 2014 die Einrichtung des „Projektes zur bundesweiten Lizenzierung der Angebote von Wissenschaftsverlagen“ (BuLiz, später DEAL genannt). Wesentliches Ziel des Projektes war es, „signifikante Änderungen des gegenwärtigen Status Quo bei der Verhandlung, den Inhalten und der Preisgestaltung zu erreichen.“<sup>2</sup>

### Ziele

Auf Basis dieses Auftrags, der nichts (!) zu Open Access enthielt, hat die DEAL-Projektgruppe Ziele formuliert, diese mit der Allianz abgestimmt und anschließend öffentlich kommuniziert:<sup>3</sup>

- Alle Publikationen von Autor\*innen aus deutschen Einrichtungen werden automatisch Open Access geschaltet (CC-BY, inkl. Peer Review).
- Die DEAL-Einrichtungen haben dauerhaften Volltextzugriff auf das gesamte Titel-Portfolio (E-Journals) der ausgewählten Verlage.
- Angemessene Bepreisung nach einem einfachen, zukunftsorientierten Berechnungsmodell, das sich am Publikationsaufkommen orientiert („Publish & Read-Modell“).

### Verhandlungsverlauf

Im Frühjahr 2016 fanden Auftaktgespräche mit Elsevier, Springer Nature und Wiley statt. Elsevier war zur sofortigen Aufnahme von Verhandlungen bereit; Springer Nature und Wiley baten um die Verschiebung des Verhandlungsbeginns auf das Folgejahr.

Die Verhandlungen mit Elsevier führten zu keinem Ergebnis, weshalb Ende 2016 viele Einrichtungen ihre auslaufenden Verträge nicht verlängerten. Dem schlossen sich Ende 2017 weitere Einrichtungen

---

<sup>1</sup> <https://www.tagesspiegel.de/wissen/teure-fachzeitschriften-nationallizenzen-fuer-uni-bibliotheken-gefordert/8624114.html> (Zugriff: 13.05.2022)

<sup>2</sup> Projektvertrag (unveröffentlicht)

<sup>3</sup> <https://www.projekt-deal.de/aktuelles/>

an, so dass ab Januar 2018 die Mehrzahl der wissenschaftlichen Einrichtungen in Deutschland ohne Elsevier-Vertrag war.<sup>4</sup> Abgesehen von einer kurzzeitigen Abschaltung Anfang 2017 hat Elsevier die Zugänge jedoch zumeist nicht abgeschaltet. Dies erfolgte erst nach dem Abbruch der Verhandlungen im Juli 2018 und dauert seitdem fort.

Als bei Springer Nature und Wiley im Herbst 2017 kein erfolgreicher Abschluss der Verhandlungen in Sicht war, boten beide Verlage an – sicher auch unter dem Eindruck der geschlossenen Front in den Elsevier-Verhandlungen –, die jeweiligen Lizenzverträge ohne Preissteigerung zu verlängern. Bei Springer Nature erfolgte dies sogar unter Ausweitung des Zugriffs auf das gesamte Portfolio. Schließlich wurde mit Wiley der erste DEAL-Vertrag ab 01.01.2019 abgeschlossen (Laufzeit für OA-Publikation in Hybridzeitschriften ab 01.07.2019). Es folgte Springer Nature mit einem Vertrag ab 01.01.2020 (Laufzeit für Gold OA-Zeitschriften ab 01.08.2020). Beide Verträge sind „All-In“-Verträge, sie ermöglichen *corresponding authors* aus den über 900 teilnahmeberechtigten Einrichtungen das Open-Access-Publizieren unabhängig davon, ob die Einrichtung tatsächlich am Vertrag teilnimmt und für die Publikation bezahlt. Die Autor:innen haben die Möglichkeit des Opt-Out, also der Publikation im Closed Access. Der Zugriff erstreckt sich auf das gesamte Vertragsportfolio; die Bezahlung des Verlags erfolgt im Wesentlichen durch eine Publish & Read Fee von 2.750 € je publiziertem Artikel. In der Summe entspricht dies in etwa dem früheren Subskriptionsaufkommen. Die DEAL-interne Kostenverteilung orientiert sich an den historischen Subskriptionsvolumina mit der freiwilligen Möglichkeit einer Nachzahlung.

## Bewertung

### Das ursprünglich formulierte Projektziel und die DEAL-Ziele wurden weitgehend erreicht:

- Die Verhandlungen wurden gemeinsam von Wissenschaft und Bibliotheken geführt.
- Sie wurden begleitet durch intensive Kommunikationsarbeit mit der Community.
- Sie wurden sehr robust geführt mit der wahrgenommenen Möglichkeit des Nicht-Abschlusses. Dies hat international große Beachtung und Nachahmer gefunden.
- Open-Access-Publizieren ist ohne Zusatzkosten möglich und wird breit genutzt, allerdings gibt es die Möglichkeit zum Opt-Out<sup>5</sup>
- Alle Teilnehmereinrichtungen haben dauerhaften Zugriff auf das gesamte Verlagsportfolio (mit Ausnahme der Nature-Titel, die nicht Gegenstand der Verhandlungen 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 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>6</sup> Es konnte aber erreicht werden, dass trotz deutlicher inhaltlicher Zugewinne (Zugriff für alle auf alles, OA-publizieren) die Ausgaben auf nationaler Ebene nicht gestiegen sind, was im internationalen Vergleich nicht selbstverständlich ist. Die interne Kostenverteilung folgt nicht diesem Modell.

---

<sup>4</sup> <https://www.projekt-deal.de/vertragskundigungen-elsevier-2017/> (Zugriff: 13.05.2022)

<sup>5</sup> Die Möglichkeit, irrtümliche Opt-Outs (welche bei weitem die Mehrzahl darstellen) zu revidieren, ist nicht in jedem Fall zufriedenstellend gelöst.

<sup>6</sup> Grossmann, A. und Brems, B. (2021): Current market rates for scholarly publishing services [version 2; peer review: 2 approved]. F1000Research 10:20 (2021), <https://doi.org/10.12688/f1000research.27468.2> .

**Für zukünftige DEAL-Verträge (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 das einer substantiellen Kostensenkung. Zukünftige DEAL-Verträge müssen daher deutlich 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.
- 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 sich die jeweilige Einrichtung an der Finanzierung beteiligt.
- Die Binnenverteilung der Kosten innerhalb des DEAL-Konsortiums muss nachhaltig gestaltet werden. Dies hat Verschiebungen bei der Belastung einzelner Einrichtungen zur Folge.<sup>7</sup>
- Erreicht wurde zwar eine Vergrößerung des Open-Access-Anteil von Publikationen aus Deutschland<sup>8</sup>, aber es gibt kaum Anzeichen für ein systematisches Flipping von Zeitschriften.<sup>8</sup> Dies ist jedoch gerade der Zweck von Transformationsverträgen.<sup>9</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>10</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>11</sup> dass die Publikationsmöglichkeiten des Globalen Südens zunehmend eingeschränkt werden,<sup>11</sup> und dass die Marktanteile kleiner Verlage weiter zurückgehen.<sup>12</sup> Letzteres ist zwar (vorerst) widerlegt<sup>13</sup>, aber insgesamt müssen diese Aspekte adressiert werden.

---

<sup>7</sup> Wissenschaftsrat (2022): Empfehlungen zur Transformation des wissenschaftlichen Publizierens zu Open Access; Köln. <https://doi.org/10.57674/fyrc-vb61>

<sup>8</sup> Mittermaier, B. (2021a): Transformationsverträge – Stairway to Heaven oder Highway to Hell? 027.7 Zeitschrift Für Bibliothekskultur / Journal for Library Culture, 8(2). <https://doi.org/10.21428/1bfadeb6.d80f0652>

<sup>9</sup> ESAC Initiative (2022): Transformative Agreements <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/> (Zugriff: 13.05.2022)

<sup>10</sup> Siems, R. (2022): Das Lesen der Anderen. o-bib 9(1). <https://doi.org/10.5282/o-bib/5797>.

<sup>11</sup> Göttker, S. (2022): Open Access: Koste es, was es wolle? Eine kritische Würdigung der Empfehlungen des Wissenschaftsrates zur Transformation des wissenschaftlichen Publizierens zu Open Access. Bibliotheksdienst 56(5), 295-315. <https://doi.org/10.1515/bd-2022-0046>

<sup>12</sup> Haucap, J., Moshgbar, N. und Schmal, W. B. (2021): The impact of the German 'DEAL' on competition in the academic publishing market. Managerial and Decision Economics, 42(8), 2027– 2049. <https://doi.org/10.1002/mde.3493>

<sup>13</sup> Mittermaier, B. (2021b): Auswirkungen des „DEAL“ auf das Publikationsverhalten. <http://hdl.handle.net/2128/27787>

Zwar stiegen tatsächlich die Marktanteile von Springer Nature und Wiley in Deutschland, aber ebenso stark bzw. noch deutlich stärker stiegen die Anteile der Gold OA-Verlage Frontiers und MDPI. Es ist wohl weniger der DEAL-Vertrag, der den Marktanteil steigen lässt, sondern es ist das für Autor:innen unattraktive Geschäftsmodell „Subskriptionszeitschrift“, das zu sinkenden Marktanteilen führt.