

Das DEAL Kostenmodellierungstool

Ein praktischer Beitrag zur Bewertung
von Wirkung und Kosten hinter
transformativen Verlagsverträgen

Ralf Schimmer, Ádám Dér, Colleen Campbell

MPDL Services GmbH



MPDL
Services GmbH



DEAL
OPERATIONS



Veröffentlicht 27. Juli 2021

DOI [10.17617/2.3331716](https://doi.org/10.17617/2.3331716)

Lizenz [CC-BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Zitierweise Schimmer, R., Dér, Á., Campbell, C. (2021). Das DEAL Kostenmodellierungstool: Ein praktischer Beitrag zur Bewertung von Wirkung und Kosten hinter transformativen Verlagsverträgen. doi: [10.17617/2.3331716](https://doi.org/10.17617/2.3331716)

Kontakt support@mpdl-services.de

Danksagung

Diese Arbeit wurde unterstützt durch Beiträge von Kai Geschuhn, Laura Hoppmann, Inga Overkamp, Rico Scheier, Adriana Sikora und Ana Valente (alle MPDL Services GmbH).

Besonderer Dank für wertvolles Feedback und Sanity Checks zu Konzept und Datenanalysen geht an Jens Harald Aasheim, Christian Agi, Georg Botz, Julia Hillmann, Najko Jahn, Mathew Willmott und Leila Young.

Download

- >> [DEAL Kostenmodellierungstool - Wiley](#)
- >> [DEAL Kostenmodellierungstool - Springer Nature](#)
- >> [Erste Schritte mit dem DEAL Kostenmodellierungstool](#)

Inhaltsverzeichnis

Abstract	4
1 Rolle und Herausforderung transformativer Verträge	5
2 Das DEAL Kostenmodellierungstool und sein Ansatz	8
3 Einsichten und Erkenntnisse durch das DEAL Kostenmodellierungstool	10
3a Die besondere Wachstumsdynamik im OA-bezogenen Publishing	10
3b Definitive Kostendämpfung im Hybrid-Sektor	11
3c Die überraschende Kostendämpfung aus sich selbst heraus	12
3d Das besondere Jahr 2020	15
3e Makro- und Mikroperspektive	18
3f Schließung der Leselücken	22
3g DEAL ohne DEAL	24
4 Ein komplexes Tool für eine komplexe Realität	25
Referenzen	27

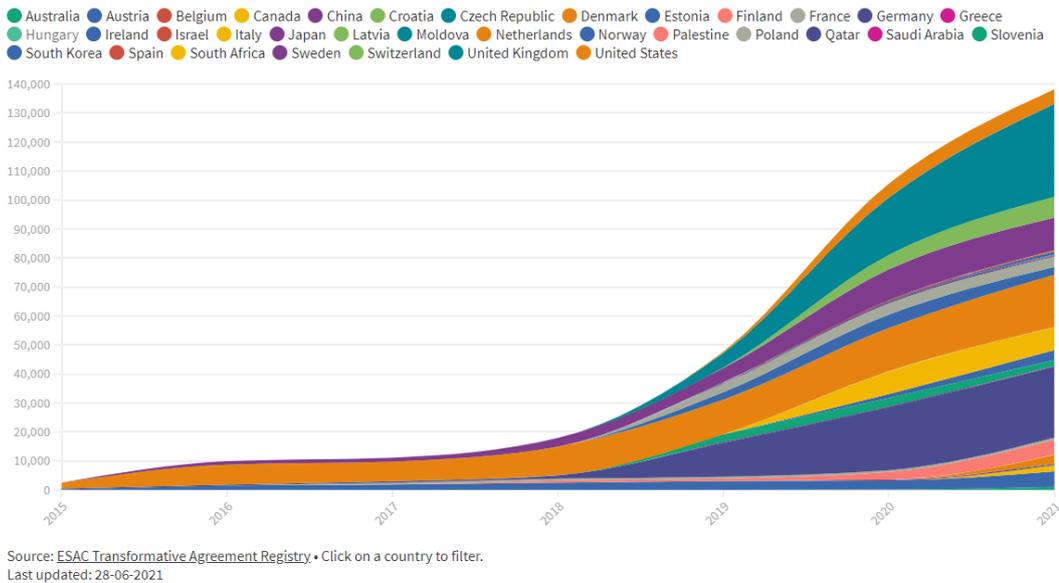
ABSTRACT

Das DEAL Kostenmodellierungstool ist ein praktisches Werkzeug, das es Einrichtungen ermöglicht, ihre mittelfristige Ausgabenentwicklung bei den Verlagen Wiley und Springer Nature unter verschiedenen Annahmen zu kalkulieren und diese mit den tatsächlichen Kosten aus den DEAL-Verträgen zu vergleichen. Das interaktive und mit vielfältigen Eingabemöglichkeiten ausgestattete Excel-Tool ist hinterlegt mit den Publikations- und Finanzdaten aus Deutschland aus den Jahren vor den DEAL-Verträgen und bietet zahlreiche Modellierungsmöglichkeiten, um sich potentielle Kostenentwicklungen unter Auswahl verschiedener Szenarien anzeigen zu lassen. Auf Basis validierter Fakten leistet das DEAL Kostenmodellierungstool damit einen gewichtigen Beitrag zur Bewertung von Wirkung und Kosten transformativer Verlagsverträge, wie sie international von der OA2020-Initiative vorangetrieben werden und im ESAC-Registry dokumentiert sind.

1 Rolle und Herausforderung transformativer Verträge

Die Tage des Subskriptionswesens als grundlegendes Geschäftsmodell in den Austauschbeziehungen zwischen Verlagen und Bibliotheken scheinen gezählt zu sein. Immer stärker setzt sich die Erkenntnis durch, dass eine auf die Distributionsbedingungen des Printzeitalters optimierte Bezahllogik die eigentliche Barriere ist, die verhindert, dass die Möglichkeiten wissenschaftlichen Arbeitens unter digitalen Bedingungen zur vollen Entfaltung kommen. Mit einem systematischen Umbau der Geschäftsmodelle, der in so gut wie allen anderen Industriesektoren bereits vollendet ist, wurde im wissenschaftlichen Verlagswesen gerade erst begonnen. Das Ziel dabei ist klar: Es darf keine Bezahlschranke mehr beim Lesen geben; die erforderlichen Kosten zur Finanzierung des gesamten Systems müssen auf der Seite der Entstehung ermittelt und organisiert werden. Die langjährige Forderung aus der Wissenschaft nach Open Access muss endlich in der Fläche durchgesetzt und mit entsprechenden Geschäftsmodellen hinterlegt werden. Damit geht es unweigerlich um Umstellungen und Umschichtungen in der Organisation und Finanzierung des Gesamtsystems. Die Belastung muss von den Schultern der Rezipienten genommen und auf die Seite der Produzenten verlagert werden. Die Budgets, die dafür bereits vorhanden sind und in ihrer Ausrichtung ebenfalls umgeschichtet werden müssen, sind die Erwerbungssetats der Bibliotheken. Statt wie bisher für das Lesen zu bezahlen, lassen sich diese Gelder in Mittel für Publikationsdienstleistungen umwidmen und entsprechend neu ausrichten. Die internationale Initiative OA2020 hat 2016 begonnen, für diese Ziele und entsprechende Ansätze zu werben und erfährt seither wachsenden Zuspruch von vielen Wissenschaftseinrichtungen aus aller Welt.¹

Aus diesem strategischen und organisatorischen Netzwerk ist der Ansatz transformativer Verlagsverträge hervorgebracht und gemeinsam validiert worden.² Transformative Verträge verzeichnen in den letzten Jahren ein enormes Wachstum und gelten heute zu Recht als der vielversprechendste und wirkungsmächtigste Ansatz auf dem Weg zum endgültigen Durchbruch von Open Access.³ Die Datenvisualisierungen des ESAC Market Watch⁴ (Abbildung 1) lassen keinen Zweifel daran, dass mit Hilfe von Transformationsverträgen der Anteil an frei verfügbaren Artikeln noch einmal entscheidend erhöht werden kann und dass damit ein von Verlagen und Bibliotheken gleichermaßen anerkannter Einstieg in eine beschleunigte Stufe der Transformation gefunden wurde. Transformative Verträge haben die historische Rolle, als hybrides Bindeglied zwischen der Vergangenheit und der Zukunft zu fungieren. Als solches sind sie nicht der Endpunkt der Evolution und auch kein neues Normal, sondern eine vorübergehende Zwischenstufe, sozusagen ein unvermeidbares Übergangsphänomen.

**Abbildung 1**

Diese Abbildung aus dem ESAC Market Watch zeigt den Anstieg von Open-Access-Artikeln in hybriden Zeitschriften unter dem kontrollierten Rahmen von Transformationsvereinbarungen, die in verschiedenen Ländern ausgehandelt wurden, wie im ESAC Registry dokumentiert.⁵

Diese neue, übergangsweise Art der Vertragsgestaltung mit Verlagen generiert nicht nur effektiv einen höheren Open Access-Anteil am Forschungsoutput, sondern verändert auch die wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zwischen Verlagen und Bibliotheken. Im Zentrum der aktuellen transformativen Open Access-Verhandlungen mit Verlagen steht die Umlenkung der derzeitigen Finanzströme weg von der veralteten Struktur und Logik der Subskriptionen hin zu Modellen mit neuen Prozessen und Arbeitsabläufen,⁶ die auf Open Access-Publikationsdienstleistungen basieren. Ziel ist es, dem herkömmlichen Subskriptionssystem systematisch Geld – und die damit verbundene implizite Legitimation – zu entziehen und die eingesparten Mittel stattdessen in zukunftsweisende Publikationsdienstleistungen zu reinvestieren.

Bezogen auf das Wissenschaftssystem in Deutschland verkörpern vor allem die beiden aktiven DEAL-Verträge mit Wiley⁷ (seit 2019) und Springer Nature⁸ (seit 2020) diesen Ansatz. In beiden Fällen stehen die Verträge gewissermaßen noch auf dem Fundament des Subskriptionswesens, sind aber zugleich konsequent auf ein publikationsbezogenes Abrechnungsmodell und das Prinzip des Open Access ausgerichtet und bauen dadurch eine hybride Brücke hin zu den Anforderungen und Organisationsabläufen der wissenschaftlichen Kommunikation im digitalen 21. Jahrhundert.⁹

Proportional zur Verbreitung von transformativen Vereinbarungen in immer mehr Ländern und Regionen wird auch die Debatte über diesen Ansatz intensiver. Fast überall dreht sich die Diskussion um die Frage, wie sich die Kosten entwickeln und wie sie unter dem neuen Paradigma am besten verteilt werden. Dies ist die Schlüsselfrage bei der Bewältigung der angestrebten Transformation, da die bisherigen Ausgaben für die Bereitstellung von Lesezugängen sich nicht überall

decken mit den zu erwartenden Kosten für die Bereitstellung von Open Access-Publikationsdienstleistungen. Gerade forschungsintensive Wissenschaftseinrichtungen mit hohem Publikationsaufkommen sehen oft einen Kostenanstieg auf sich zukommen, der mit den bisherigen Bibliotheksausgaben allein nicht zu bewältigen ist. Auch wenn im Gesamtsystem genügend Geld vorhanden ist, um das Open-Access-Publizieren des derzeitigen Korpus an subskriptionsbasierten Zeitschriften zu unterstützen, steht es nicht unbedingt überall dort zur Verfügung, wo es tatsächlich benötigt wird. Deshalb werden in vielen Ländern Analysen und Diskussionen darüber geführt, wie die Kosten im Rahmen eines publikationsbasierten Abrechnungssystems auf faire und praktikable Weise umverteilt werden können.^{10,11} Vor allem im Zusammenhang mit der internationalen Initiative OA2020 wird auch darüber diskutiert, wie die Kosten gerecht zwischen Ländern mit hohen Forschungsinvestitionen und Ländern mit einer proportional geringeren Ausstattung verteilt werden können.¹²



2 Das DEAL Kostenmodellierungstool und sein Ansatz

Das hier vorgelegte DEAL Kostenmodellierungstool ist vor dem Hintergrund der Erfahrungen und Debatten in Deutschland mit den beiden großen transformativen DEAL-Verträgen entstanden.¹³ Es zielt darauf ab, auf Basis fundierter Daten und einer geeigneten Methodik mehr Evidenz in die Publikations- und Kostenentwicklungen hinter den DEAL-Verträgen zu bringen und es jeder Einrichtung zu ermöglichen, ihre mittelfristige Ausgabenentwicklung bei den Verlagen Wiley und Springer Nature unter verschiedenen Annahmen zu kalkulieren und diese mit den tatsächlichen DEAL-Vertragskosten zu vergleichen.

Das DEAL Kostenmodellierungstool ist ein interaktives Werkzeug auf Excel-Basis, vorgelegt von der MPDL Services GmbH, in dem nicht nur die Publikationszahlen aus Deutschland in Bezug auf die beiden DEAL-Verlage aus den Jahren vor den DEAL-Verträgen hinterlegt sind, sondern auch konkrete Kosteninformationen darüber, welche Ausgaben für hybride Publikationen und reine Open Access-Publikationen in diesem Zeitraum getätigt wurden. Aus diesen Werten lassen sich Entwicklungen und Extrapolationen für die nächsten Jahre ableiten, die in mehreren Szenarien modelliert und mit den Ist-Zahlen von DEAL verglichen werden können (verarbeitet werden Daten von 2015-2025). Das Tool ist dahingehend interaktiv, dass jede Einrichtung die eigenen Zahlen und Grundannahmen als Operatoren eingeben kann, wenn sie dies wünscht, oder sich auf die automatischen Berechnungen des Tools stützen kann. Im Zentrum der Dateneingabe und aller Analysen stehen die publikationsanzahlbasierten Abrechnungen (PABA), die jede an den Verträgen teilnehmende Einrichtung von der MPDL Services GmbH erhalten hat. In ihrer Gesamtheit sind das die zwischen den Vertragspartnern validierten Verbrauchswerte für das Jahr 2020 und damit die objektivsten Datenpunkte, die bezüglich Publikationsanzahl und Abrechnung unter diesen Verträgen überhaupt vorliegen können.

Aufgrund der Hinterlegung mit konkreten Daten aus dem jeweiligen Verlagskontext gibt es je eine eigene Ausführung des DEAL Kostenmodellierungstools für Wiley und für Springer Nature. Dazu ist es sowohl in einer deutschen als auch in einer englischen Version verfügbar.

Das DEAL Kostenmodellierungstool reiht sich ein in die Versuche, die „total costs of publishing“ zu erfassen und einigermaßen realistisch zu quantifizieren.¹⁴ Hinter diesem Ansatz steht der Versuch von Bibliotheken, bei den Ausgaben der eigenen Einrichtung nicht nur die Subskriptionskosten zu erfassen, sondern auch zu ermitteln,

welche Zahlungen zusätzlich für Publikationsgebühren an die Verlage abfließen. Während die bisherigen Subskriptionsausgaben der Bibliotheken in der Regel bekannt sind, liegt die Gesamtheit der Kosten für die Open Access-Veröffentlichung von Artikeln (APCs) vor den DEAL-Vereinbarungen in den meisten Fällen im Verborgenen, da das Publikationsaufkommen als solches nur ungenau erfasst wird und die damit einhergehenden Zahlungen größtenteils parallel und außerhalb einer zentralen Übersicht erfolgen. Das DEAL Kostenmodellierungstool hilft dabei, diese Kosten sichtbar zu machen und in die Gesamtbetrachtung mit einfließen zu lassen.

Insgesamt erleichtert es das DEAL Kostenmodellierungstool den einzelnen Einrichtungen,

- einen fundierten Einblick in das vergangene und zukünftig zu erwartende Publikationsaufkommen der eigenen Autor*innen zu erhalten,
- die Gesamtheit der bisher verborgenen Open Access-Publikationskosten zu erfassen,
- die unmittelbaren finanziellen Auswirkungen der DEAL-Vereinbarungen zu ermitteln und
- langfristige Kostenvermeidung oder zusätzlichen Finanzierungsbedarf zur Unterstützung der Bedürfnisse ihrer Wissenschaftler*innen in der Open Access-Transformation zu prognostizieren.

Um realistische, datenbasierte Projektionen zu erstellen, basiert das Tool auf branchenüblichen Quellen und analysiert das jährliche Artikelaufkommen, die APC-Preisinformationen und die Subskriptionsgebühren auf nationaler Ebene mit einer transparent dokumentierten Methodik über mehrere Jahre hinweg. Die jeweiligen Wachstumsraten werden berechnet und automatisch auf die Referenzzahlen der Institution angewendet, um fundierte Schätzungen vergangener und zukünftiger institutioneller Publikationstrends und Gesamtkosten zu erstellen. Die sich ergebenden Trendlinien werden in einer Reihe von Szenarien dargestellt. Alle angezeigten Kostenprognosen können ausgedruckt und heruntergeladen werden, um sie bei Budgetberatungen weiter zu verwenden. Dadurch soll die Bewertung von Einsparpotentialen oder von erforderlichen Umschichtungen der Finanzmittel erleichtert werden, um den durch DEAL beförderten Übergang zu Open Access weiter zu unterstützen.

Mit dem DEAL Kostenmodellierungstool soll es Einrichtungen und Unterhaltsträgern ermöglicht werden, in einen informierten Dialog über die zukünftige Kostenentwicklung im Übergang vom bisherigen Subskriptionswesen hin zu einem Open Access-Publikationssystem einzutreten und sich dabei auf einen einheitlichen Rahmen von Basisdaten und Modellierungsmöglichkeiten zu stützen. Ansatz, Methodik, Funktionalitäten sowie die Grenzen sind im Tool selbst detailliert beschrieben.

3 Einsichten und Erkenntnisse durch das DEAL Kostenmodellierungstool

Das DEAL Kostenmodellierungstool ist ein Datenaufbereitungsinstrument, das vielfältige Eingabe- und Visualisierungsmöglichkeiten bietet. Sein originärer Beitrag besteht darin, dass es Zusammenhänge rund um Publishing und Kosten in einer Weise erfassbar und begreifbar macht, wie es bisher in dieser Weise noch nicht möglich war. Die Vielfalt an Modellierungs- und Anzeigemöglichkeiten ist im Tools selbst ausführlich erläutert und soll hier nicht im Detail wiederholt werden. In diesem Abschnitt seien nur einige zentrale Einblicke gesondert hervorgehoben.

3a Die besondere Wachstumsdynamik im OA-bezogenen Publishing

Marktanalysen und die Berichte von den Verlagen weisen seit einigen Jahren darauf hin, dass die Wachstumsraten im Open Access-Publishing besonders hoch sind, und zwar keineswegs nur im Sektor der reinen Open Access-Zeitschriften, sondern auch im hybriden Open Access.¹⁵ Die diesbezüglichen jährlichen Wachstumsraten liegen deutlich über der jährlichen Gesamtentwicklung an Publikationen. Wie im DEAL Kostenmodellierungstool aufbereitet, stellen sich diese Zusammenhänge bezogen auf den Artikel-Output aus Deutschland bei Wiley und Springer Nature wie folgt dar:

- Bei Springer Nature beträgt die durchschnittliche jährliche Open Access-Wachstumsrate in den Jahren vor dem DEAL-Vertrag für Publikationen aus Deutschland in Open Access-Zeitschriften 6,7% und in hybriden Zeitschriften 17,0%, wohingegen die Gesamtzahl der Publikationen aus Deutschland im gleichen Zeitraum nur um 0,7% gewachsen ist.¹⁶
- Bei Wiley beträgt die durchschnittliche jährliche Open Access-Wachstumsrate in den Jahren vor dem DEAL-Vertrag für Publikationen aus Deutschland in Open Access-Zeitschriften 21,1% und in hybriden Zeitschriften 23,6%, wohingegen die Gesamtzahl der Publikationen aus Deutschland im gleichen Zeitraum nur um 2,3% gewachsen ist.

Dies unterstreicht zum einen, dass es unter wissenschaftlichen Autor*innen eine deutliche Nachfrage nach Open Access gibt, die nicht erst durch die DEAL-Verträge ausgelöst wurde, sondern sich bereits in den Jahren zuvor nachweisen lässt. Zum anderen belegt dies aber auch, dass Open Access ein manifester Kostenfaktor ist, den die Einrichtungen nicht länger ignorieren können. Nur weil manche Zahlungsströme nicht zentral über die Bibliothek abgewickelt werden, heißt das nicht, dass es sie nicht

gibt. Open Access, in all seinen Facetten und weit über die DEAL-Verträge hinaus, ist ein Faktum in den Geschäftsbeziehungen zu den Verlagen. Alle Indikatoren weisen eindringlich darauf hin, dass die wissenschaftlichen Einrichtungen eine Aufstellung finden müssen, in der sie ihre Kosten und strategischen Interessen ganzheitlich organisieren. Der bisher in den Bibliotheken gefahrene Ansatz greift dazu zu kurz. Sich nur am bisherigen Subskriptionswesen zu orientieren und den Rest dem freien Spiel der Kräfte zu überlassen, wird weder der Komplexität der Realität noch den Bedürfnissen der Wissenschaftler*innen gerecht. Die Kosten für wissenschaftliches Publizieren müssen umfassend gedacht und organisiert werden.

3b Definitive Kostendämpfung im Hybrid-Sektor

Das gerade beschriebene besondere Wachstum auf dem Open Access-Sektor hat Auswirkungen auf die Einnahmenseite der Verlage und verändert die Ausgabenstruktur an den Wissenschaftsstandorten. Besonders kritisch ist dies bei den Ausgaben für hybride Open Access-Artikel, denn hier kassieren die Verlage im herkömmlichen System doppelt ab – einmal über die Subskriptionszahlungen und zusätzlich noch für jeden einzelnen publizierten Artikel. Die Kosten, um die es sich dabei handelt, sind keineswegs vernachlässigbar und steigen rasant an, wie im DEAL Kostenmodellierungstool dokumentiert ist:

- Bei Springer Nature weisen die Zusatzeinnahmen für hybride Open Access-Artikel aus Deutschland in den Jahren vor den DEAL-Verträgen eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 21,5% auf und belaufen sich in 2019 – dem Jahr vor Beginn des DEAL-Vertrags – auf rund 2,4 Mio. EUR. Ohne einen DEAL-Vertrag und bei Fortsetzung des bisherigen Wachstums in der gleichen Rate wie in den letzten 4 Jahren würden diese Parallelausgaben bis 2025 voraussichtlich auf über 6 Mio. EUR anwachsen. Das sind Mittel, die aus den Einrichtungen in der Regel getrennt von der Bibliothek und ohne zentrale Übersicht abfließen.
- Bei Wiley weisen die Zusatzeinnahmen für hybride Open Access-Artikel aus Deutschland in den Jahren vor den DEAL-Verträgen eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 27,4% auf und belaufen sich in 2018 – dem Jahr vor Beginn des DEAL-Vertrags – auf gut 1,7 Mio. EUR. Ohne einen DEAL-Vertrag und bei Fortsetzung des bisherigen Wachstums in der gleichen Rate wie in den letzten 4 Jahren würden diese Parallelausgaben bis 2025 voraussichtlich auf über 8 Mio. EUR anwachsen. Auch diese Mittel werden von den Einrichtungen an der Bibliothek vorbei verausgabt und nicht zentral erfasst.

Die große Stärke und der Hauptansatzpunkt von transformativen Verträgen besteht darin, dass durch die ganzheitliche Vertragsstruktur derartig intransparente Parallelausgaben neutralisiert werden und keine Zusatzkosten für hybrides Open

Access mehr anfallen. Die Bilanz der beiden DEAL-Verträge fällt schon allein dadurch positiv aus, dass diese Zusatzkosten und das damit verbundene Kostenrisiko auf null gesetzt werden. Die DEAL-Verträge sind erwiesenermaßen effektiv in der Vermeidung des substantiellen und ansonsten stark anwachsenden Kostenblocks für hybrides Open Access. Sie bieten den Rahmen, um die Kosten ganzheitlich zu überblicken und nicht nur auf die Subskriptionsdimension zu reduzieren. Das DEAL Kostenmodellierungstool bereitet diese Zusammenhänge nun datenbasiert auf, macht die Effekte sichtbar und unter verschiedenen Grundannahmen modellierbar.

3c Die überraschende Kostendämpfung aus sich selbst heraus

Die definitive Neutralisierung der bisherigen Parallelkosten aus dem hybriden Open Access Publishing ist die eine Stärke der DEAL-Verträge. Ein weiterer positiver Effekt ist weniger leicht zu erkennen und erfordert einen genaueren Blick in die Daten und Aufbereitungen des DEAL Kostenmodellierungstools. Was an den generierten Grafiken auf Gesamtvertragsebene auffällt, ist die Tatsache, dass die DEAL-Kostenverlaufslinie relativ flach ausfällt, obwohl mit Artikelwachstum gerechnet wird. Man kann sich also fragen: Wieso bleiben die DEAL-Gesamtkosten trotz der aktuellen Wachstumsraten an Artikeln stabil?

Der Grund dafür liegt in der besonderen Zusammensetzung des Artikelwachstums aus Deutschland, welches sich bei den beiden Verlagen wie folgt darstellt:

- Bei Springer Nature liegt der Anteil von Artikeln aus Deutschland in reinen Open Access-Zeitschriften in Relation zum Gesamtaufkommen bei rund 30%, mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 6%.
- Bei Wiley liegt der Anteil von Artikeln aus Deutschland in reinen Open Access-Zeitschriften in Relation zum Gesamtaufkommen zwar noch knapp unter 10%, holt aber mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von fast 20% deutlich auf.

Da die Artikel in reinen Open Access-Zeitschriften mit einer höheren Rate wachsen als das Gesamtwachstum der Artikel, reduzieren sie im Grunde die Anzahl der Artikel, die in Zeitschriften mit einem hybriden Geschäftsmodell veröffentlicht werden. Es findet also eine anteilmäßige Verlagerung von Hybrid nach Gold statt. Diese Zusammenhänge lassen sich wie folgt darstellen:

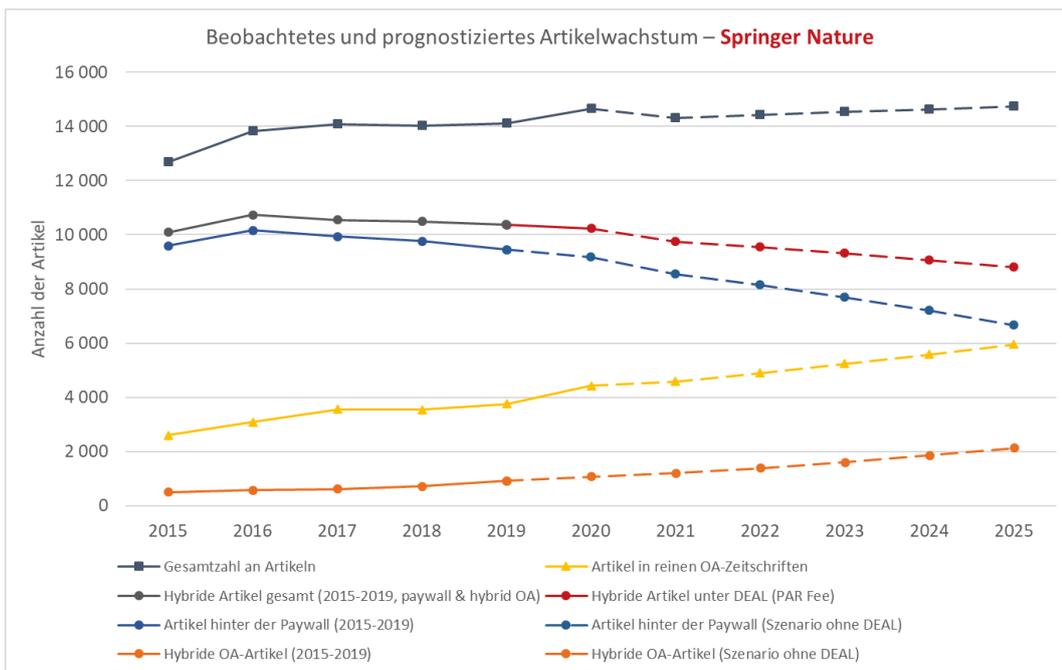


Abbildung 2

Dieses Schaubild zeigt die Artikelentwicklung und Artikelverteilung aus Deutschland in den Zeitschriften von Springer Nature über den Zeitraum von 2015-2025 vor dem Hintergrund der DEAL-Vereinbarung. Gut sichtbar ist das starke Wachstum von Artikeln in reinen Open Access-Zeitschriften. Dadurch verändern sich die Anteile von Publikationen in hybriden und reinen Open Access-Zeitschriften bereits in den Jahren vor der DEAL-Vereinbarung. Auf den DEAL-Vertrag wirkt sich diese Entwicklung dahingehend aus, dass tendenziell immer weniger hybride PAR Fees zugunsten einer stetig wachsenden Zahl von OA-Gold-APCs abgerechnet werden.

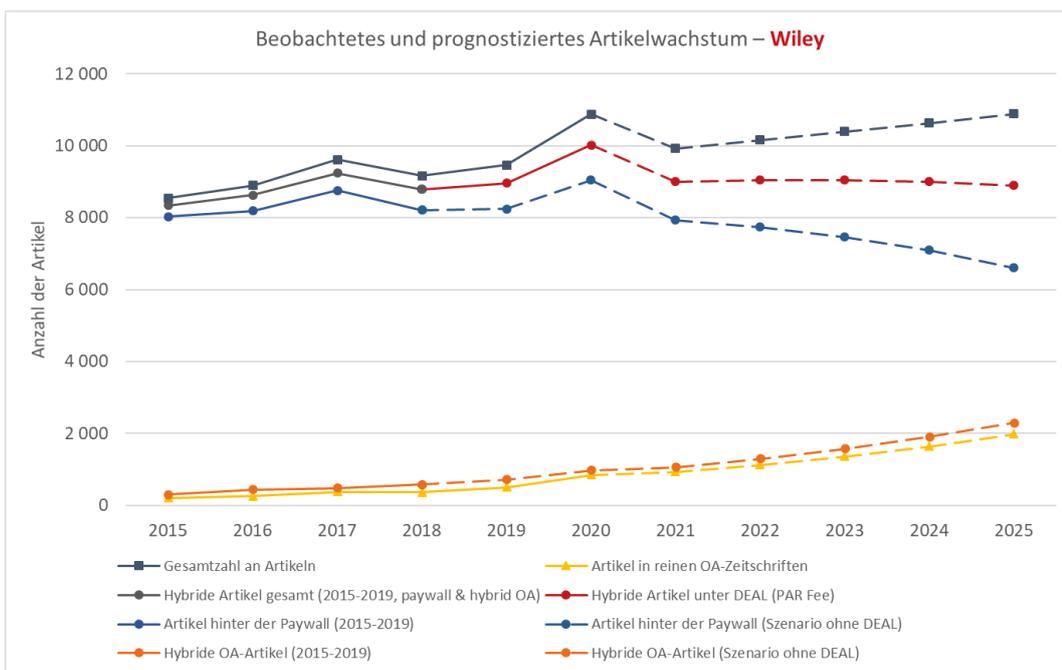


Abbildung 3

Dieses Schaubild zeigt die Artikelentwicklung und Artikelverteilung aus Deutschland in den Zeitschriften von Wiley über den Zeitraum von 2015-2025 vor dem Hintergrund der DEAL-Vereinbarung. Auch hier ist das starke Wachstum von Artikeln in reinen Open Access-Zeitschriften gut sichtbar. Dadurch verändern sich die Anteile von Publikationen in hybriden und reinen Open Access-Zeitschriften bereits in den Jahren vor der DEAL-Vereinbarung. Auf den DEAL-Vertrag wirkt sich diese Entwicklung dahingehend aus, dass tendenziell immer weniger hybride PAR Fees zugunsten einer stetig wachsenden Zahl von OA-Gold-APCs abgerechnet werden.

Die aufgezeigte sukzessive Verlagerung der publizierten Artikel von hybrid nach Gold wirkt sich insgesamt kostendämpfend für beide DEAL-Verträge aus. Wie seit Jahren immer wieder belegt und dokumentiert, ist die Preisstruktur im reinen Open Access Publishing (Gold) für die Autor*innen und ihre Einrichtungen deutlich günstiger als bei hybriden Artikeln.^{17,18} Wie in der Methodik des DEAL Kostenmodellierungstools konkret aufgeschlüsselt, liegt bei beiden Verlagen der durchschnittliche jährliche APC-Preis von reinen Open Access-Zeitschriften signifikant unterhalb des Niveaus von Hybridzeitschriften. Dieser Unterschied wirkt sich in Anbetracht der Trendindikatoren vorteilhaft für die Gesamtkostenstruktur von DEAL aus, was durch die zusätzlichen Rabatte für Gold-APCs, die Teil beider DEAL-Vereinbarungen sind, noch weiter verstärkt wird.

Durch diese Verlagerungseffekte hin auf eine günstigere Kostenstruktur ist damit zu rechnen, dass die Entwicklung der Gesamtkosten der DEAL-Verträge trotz Artikelwachstums weitgehend flach verlaufen wird. In der Prognose sieht das für die beiden Verlage im deutschlandweiten Trend wie folgt aus:

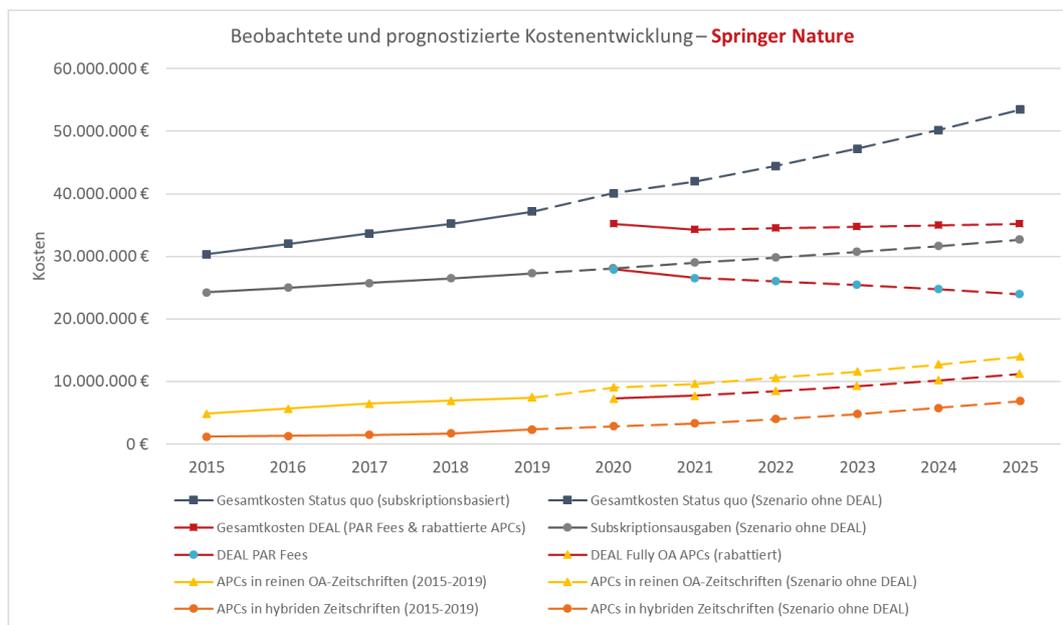


Abbildung 4

Dieses Schaubild zeigt auf, wie sich Artikelentwicklung und Artikelverteilung aus Deutschland in den Zeitschriften von Springer Nature auf die Entwicklung der Kosten unter verschiedenen Szenarien auswirken. Die beschriebenen Verlagerungseffekte führen dazu, dass trotz projizierten Artikelwachstums die Gesamtkosten unter der DEAL-Vereinbarung (rote Linie) stabil bleiben.

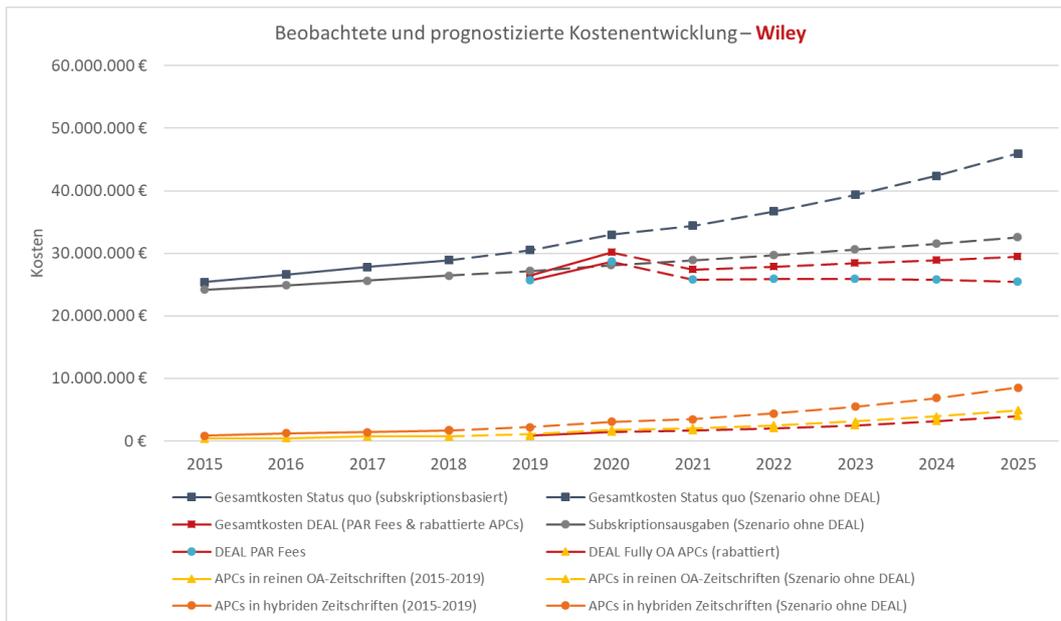


Abbildung 5

Dieses Schaubild zeigt auf, wie sich Artikelentwicklung und Artikelverteilung aus Deutschland in den Zeitschriften von Wiley auf die Entwicklung der Kosten unter verschiedenen Szenarien auswirken. Die beschriebenen Verlagerungseffekte führen dazu, dass trotz projizierten Artikelwachstums die Gesamtkosten unter der DEAL-Vereinbarung (rote Linie) stabil bleiben.

3d Das besondere Jahr 2020

2020 ist das Corona-Jahr, das als solches auch nicht vor der Wissenschaft und ihrem Kommunikationsverhalten Halt gemacht hat. Quer über die gesamte Verlagsindustrie wurde beobachtet, dass die Covid-Situation zu einem deutlichen Anstieg der Publikationen geführt hat.¹⁹ Die Vermutung liegt nahe, dass die Lockdown-Situation im Frühjahr 2020, als die übliche Betriebsamkeit des Lehr-, Forschungs-, Tagungs- und Reisebetriebs auf einen Schlag zum Erliegen kam, dazu geführt hat, dass die meisten Wissenschaftler*innen mehr Zeit zum Schreiben hatten. Darüber hinaus führte insbesondere auch die Intensivierung der Covid-nahen Forschung zu einem Anstieg diesbezüglicher Publikationen. Diese Entwicklung ist nicht spezifisch für Deutschland, gewisse Effekte lassen sich aber auch für die beiden DEAL-Verträgen aufzeigen.

Da der DEAL-Vertrag mit Wiley bereits in 2019 begonnen hat, liegen hier konkrete Vergleichszahlen von vor der Corona-Situation vor. Es fällt auf, dass die DEAL-Publikationszahlen im ersten Vertragsjahr 2019 ziemlich exakt den Prognosen gefolgt sind. Es gibt keine Abweichung von den Trendlinien, die auf den bibliographischen Daten der Vorjahre basieren. Das Wachstum setzte erst in 2020 ein und führte zu einem deutlichen Ausschlag nach oben. Wie im Tool selbst dargelegt, ist für die kommenden Jahre eher von einer Rückkehr zum allgemeinen Trend auszugehen. Es gibt aktuell keine Anzeichen dafür, dass durch den Covid-Ausschlag das Niveau allgemein nach oben verschoben wurde. Deshalb gehen die Projektionen des Tools von einer Rückkehr zur normalen Wachstumsrate der Artikel ab 2021 aus, wie sie in den 4 Jahren vor Vertragsbeginn beobachtet wurde.

Im Folgenden zunächst zwei Beispiele von Einrichtungen mit ausgeprägtem biomedizinischen Forschungsprofil, bei denen Covid den Ausschlag nach oben erklären könnte:

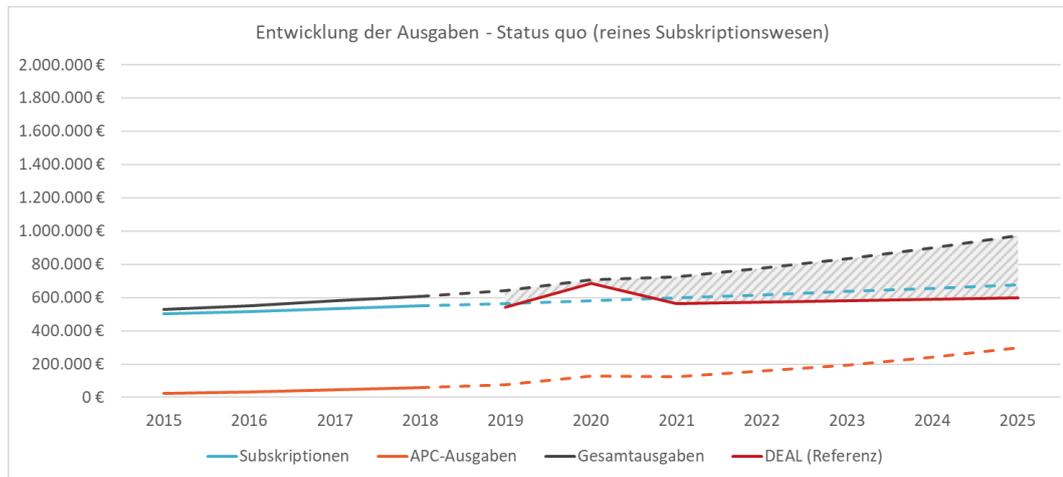


Abbildung 6

Das Schaubild zeigt den prognostizierten Publikationsverlauf einer konkreten Teilnehmereinrichtung mit biomedizinischem Forschungsprofil unter dem DEAL-Vertrag mit Wiley. Die Datenpunkte auf der roten DEAL-Linie für 2019 und 2020 sind aus dem DEAL-Vertrag validiert. Es lässt sich ein Publikationsanstieg in 2020 gegenüber 2019 feststellen. Ab 2021 wird tendenziell eine Rückkehr zum normalen Trend angenommen, wie er aus den Publikationsentwicklungen in den 4 Jahren vor Vertragsbeginn ermittelt wurde.

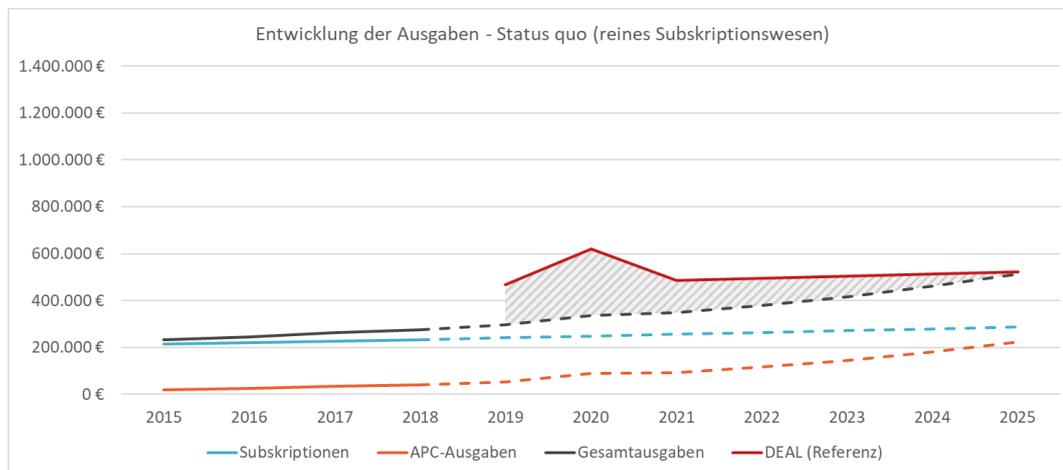


Abbildung 7

Beschreibung wie in Abbildung 6 – bei dieser exemplarischen Teilnehmereinrichtung ist nur das Verhältnis zu den Gesamtkosten anders ausgeprägt.

Das Bild zur Corona-Situation ist aber keineswegs einheitlich. Das DEAL Kostenmodellierungstool zeigt auch auf, dass nicht überall mehr publiziert wurde. In manchen Disziplinen dürfte der Lockdown auch dafür verantwortlich sein, dass nicht jede Forschung so durchgeführt werden konnte wie geplant. Vor allem an

Standorten mit ausgeprägten Schwerpunkten in Technik und Ingenieurwissenschaften kam es zum Teil zu rückläufigen Tendenzen, wie die nachfolgenden Graphiken veranschaulichen:

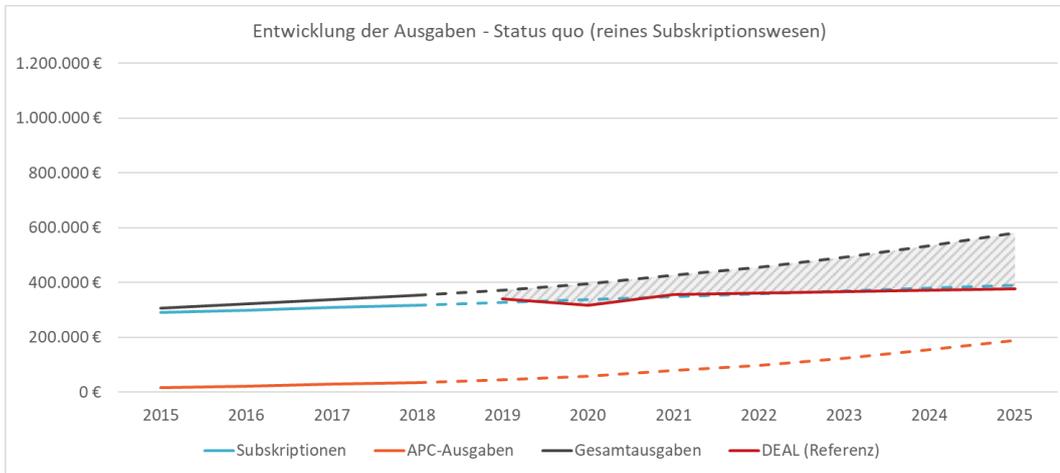


Abbildung 8

Das Schaubild zeigt den prognostizierten Publikationsverlauf einer konkreten Teilnehmereinrichtung mit eher technischen Forschungsschwerpunkten unter dem DEAL-Vertrag mit Wiley. Die Datenpunkte auf der roten DEAL-Linie für 2019 und 2020 sind aus dem DEAL-Vertrag validiert. Ein Publikationsrückgang in 2020 gegenüber 2019 lässt sich feststellen. Ab 2021 wird tendenziell eine Rückkehr zum normalen Trend angenommen, wie er aus den Publikationsentwicklungen in den 4 Jahren vor Vertragsbeginn ermittelt wurde.

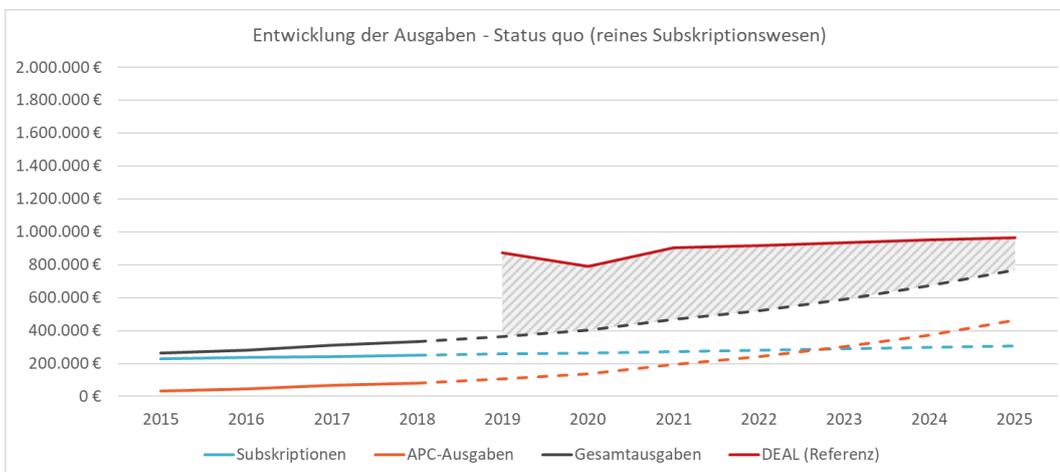


Abbildung 9

Beschreibung wie in Abbildung 8 – bei dieser exemplarischen Teilnehmereinrichtung ist nur das Verhältnis zu den Gesamtkosten anders ausgeprägt.

3e Makro- und Mikroperspektive

Das DEAL Kostenmodellierungstool ist so konzipiert, dass es in den Projektionsregisterkarten unterschiedliche Anzeigemöglichkeiten auf verschiedenen Aggregationsebenen anbietet. Es kann gewählt werden zwischen Anzeigen auf Bundesebene, auf Länderebene und auf Ebene der einzelnen Einrichtungen. D.h. jede Einrichtung kann das Tool für sich selbst nutzen und sich zugleich die entsprechenden Vergleichswerte auf übergeordneter Ebene anzeigen lassen. Die in den Einstellungen gewählten Parameter werden automatisch auf alle Sichten übertragen, so dass sich Mikro- und Makroperspektiven in allen Szenarien komfortabel miteinander vergleichen lassen.

Dies ist insbesondere deshalb wichtig, weil die Bedingungen nicht überall gleich sind. Auf den höher aggregierten Einheiten, vor allem auf der bundesweiten Gesamtebene, aber typischerweise auch auf Landesebene, erbringt das DEAL Kostenmodellierungstool den Nachweis, dass bereits genügend Geld im System vorhanden ist, um Open Access zu finanzieren,²⁰ und sich beide DEAL-Vereinbarungen in der Fläche kostendämpfend auswirken. Aus dieser Perspektive überzeugt DEAL durch seine klaren wirtschaftlichen Vorteile: Mehr Leistung für insgesamt weniger Geld. Wenn man das Wissenschaftssystem in Deutschland als Ganzes reflektiert, dann ist kaum zu bestreiten, dass sich der Ansatz von DEAL bewährt hat und nach vorne gerichtet auch weiterhin die wirtschaftlich sinnvollste Vorgehensweise darstellt. Dies kommt in den beiden folgenden Schaubildern, die den bundesweiten Gesamtprojektionen aus dem Tool entnommen sind, klar zum Ausdruck.

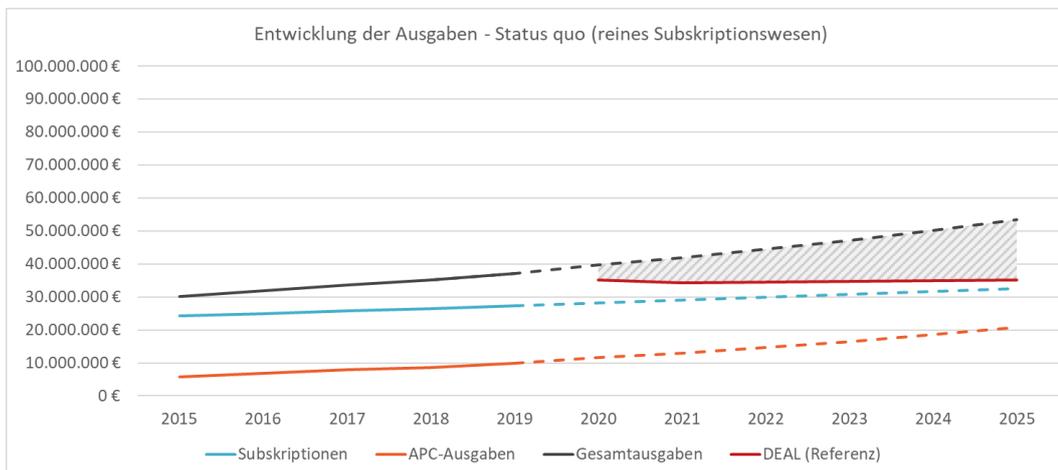
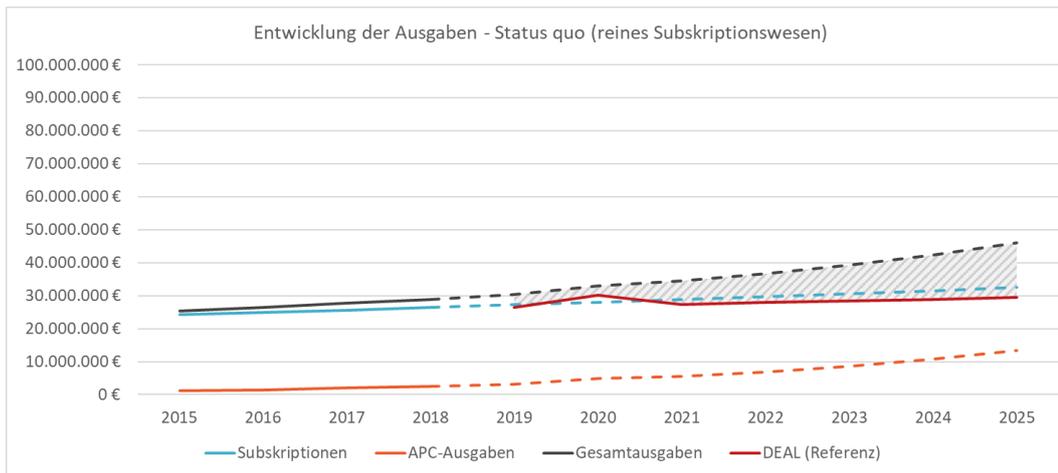


Abbildung 10

Prognostizierte Kostenentwicklung der DEAL-Vereinbarung mit Springer Nature im Vergleich zur Kostenentwicklung unter herkömmlichen Subskriptionsbedingungen in der Makro-Perspektive: Angezeigt werden die Gesamtkosten von DEAL auf Gesamtebene für Deutschland (rote Linie). Die schwarze Linie stellt die Gesamtausgaben dar, die ohne einen DEAL-Vertrag für Subskriptionen und Open Access-Gebühren (Gold und hybrid) dezentral zu erwarten wären. Der schraffierte Bereich weist die durch DEAL vermiedenen Kosten aus.

**Abbildung 11**

Prognostizierte Kostenentwicklung der DEAL-Vereinbarung mit Wiley im Vergleich zur Kostenentwicklung unter herkömmlichen Subskriptionsbedingungen in der Makro-Perspektive: Angezeigt werden die Gesamtkosten von DEAL auf Gesamtebene für Deutschland (rote Linie). Die schwarze Linie stellt die Gesamtausgaben dar, die ohne einen DEAL-Vertrag für Subskriptionen und Open Access-Gebühren (Gold und hybrid) dezentral zu erwarten wären. Der schraffierte Bereich weist die durch DEAL vermiedenen Kosten aus.

Der Nachweis, dass genug Geld im System ist und der DEAL-Ansatz sowohl unter Leistungs- als auch Kostengesichtspunkten förmlich alternativlos ist, ist das eine. Die Frage, ob das Geld auch tatsächlich dort vorhanden ist, wo es benötigt wird, ist eine andere. Hier stehen die Wissenschaftseinrichtungen in Deutschland vor der gleichen Herausforderung wie ihre Pendants in anderen Ländern, in denen ein ähnlicher Weg eingeschlagen wurde. Durch die Transformation der Geschäftsmodelle und die Verlagerung der Bezahllogik auf eine andere Form der Dienstleistung kann kaum ausbleiben, dass damit zum Teil auch deutliche Verschiebungen einhergehen. Der alte Modus der Kostenverteilung kann nicht überall nahtlos und ungebrochen übergehen in die Anforderungen eines neuen Paradigmas. Es liegt auf der Hand, dass Einrichtungen, die durch die neuen Modalitäten kaum mehr belastet oder gar entlastet werden, sich leichter tun mit den erforderlichen Umstellungen als Standorte, bei denen plötzlich ein deutlich höherer Mitteleinsatz erforderlich ist. Durch seine Eingabe- und Anzeigemöglichkeiten auf Einrichtungsebene macht das DEAL Kostenmodellierungstool die weit ausdifferenzierte Gesamtsituation in der Mikro-Perspektive sichtbar. Die folgenden Schaubilder sind dazu gedacht, einen Eindruck zu vermitteln, wie man sich die Bandbreite der lokalen Situation quer über die beiden DEAL-Verträge vorstellen kann. Im Tool selbst kann sich jede Einrichtung für beide Verlage die eigene Situation unter den definierten Szenarien konkret anzeigen lassen.

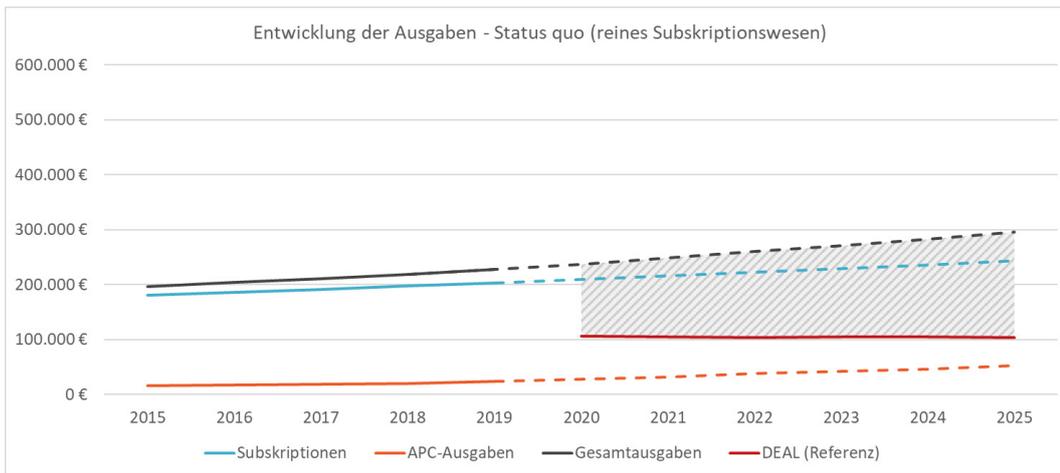


Abbildung 12

Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Springer Nature entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung im Vergleich zur Fortführung der Kostenstruktur unter Subskriptionsbedingungen zu deutlichen Einsparungen führen würde. Die ermittelten DEAL-Kosten verlaufen sogar noch deutlich unter den früheren Subskriptionsausgaben.

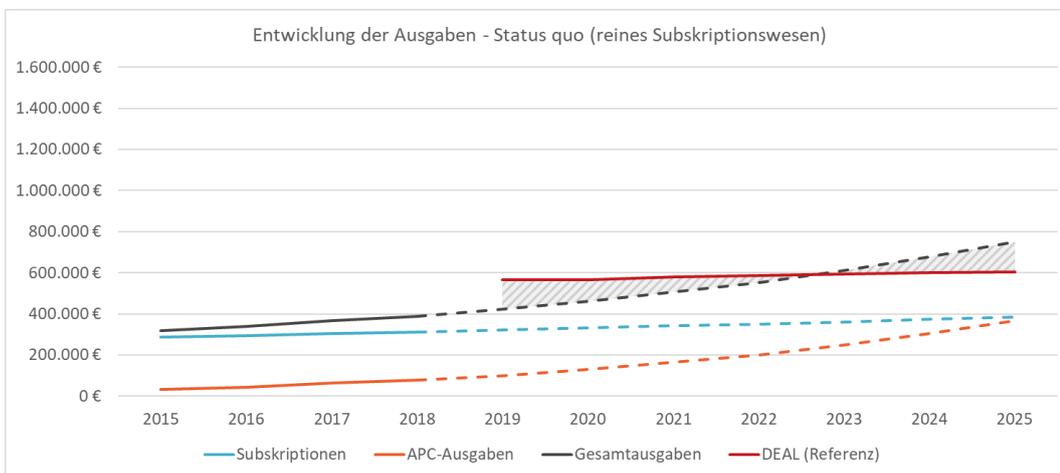


Abbildung 13

Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Wiley entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung im Vergleich zur Fortführung der Kostenstruktur unter Subskriptionsbedingungen zu Mehrbelastungen in den Anfangsjahren, aber auch zu Kostenentlastungen im späteren Verlauf führen würde.

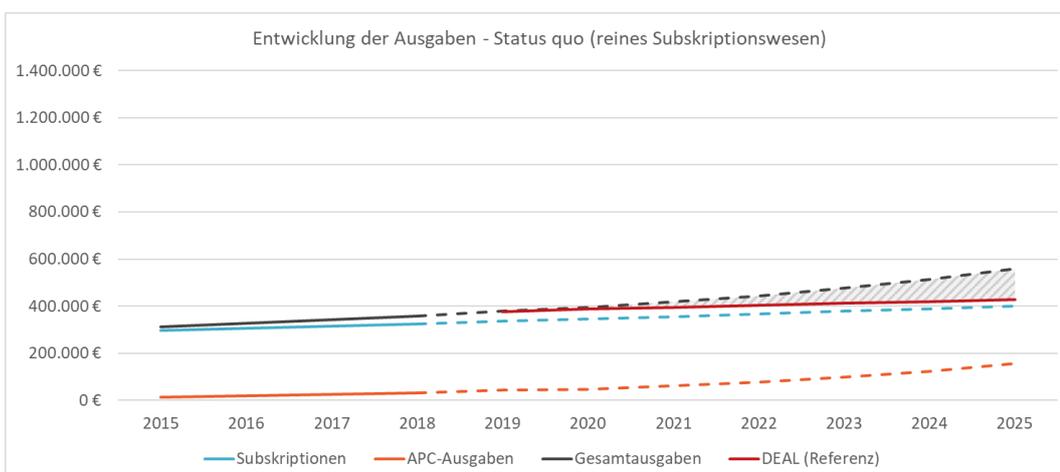


Abbildung 14

Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Wiley entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung im Vergleich zur Fortführung der Kostenstruktur unter Subskriptionsbedingungen zunächst ziemlich exakt den bisherigen Gesamtausgaben folgt und perspektivisch zu Kosteneinsparungen führt.

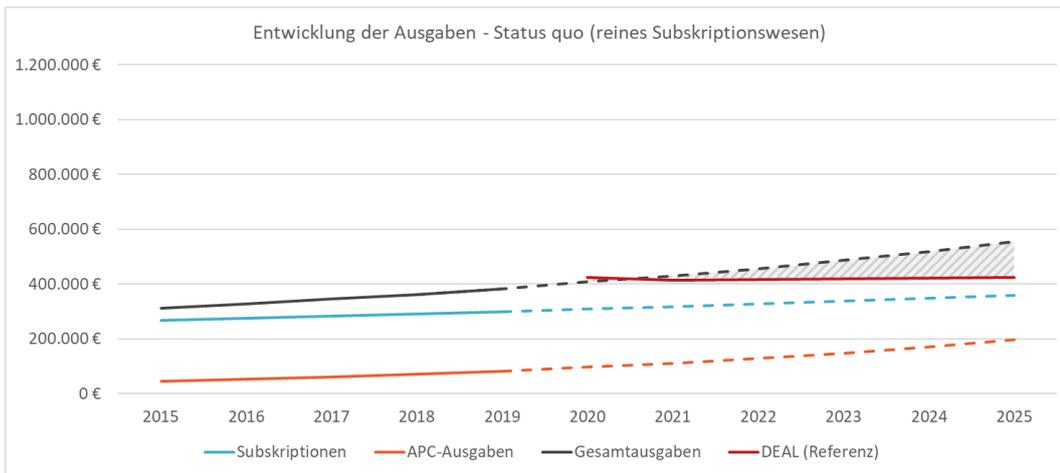


Abbildung 15
Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Springer Nature entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung im Vergleich zur Fortführung der Kostenstruktur unter Subskriptionsbedingungen auf den bisherigen Gesamtausgaben aufsetzt und sich in den Folgejahren kostendämpfend fortsetzt.

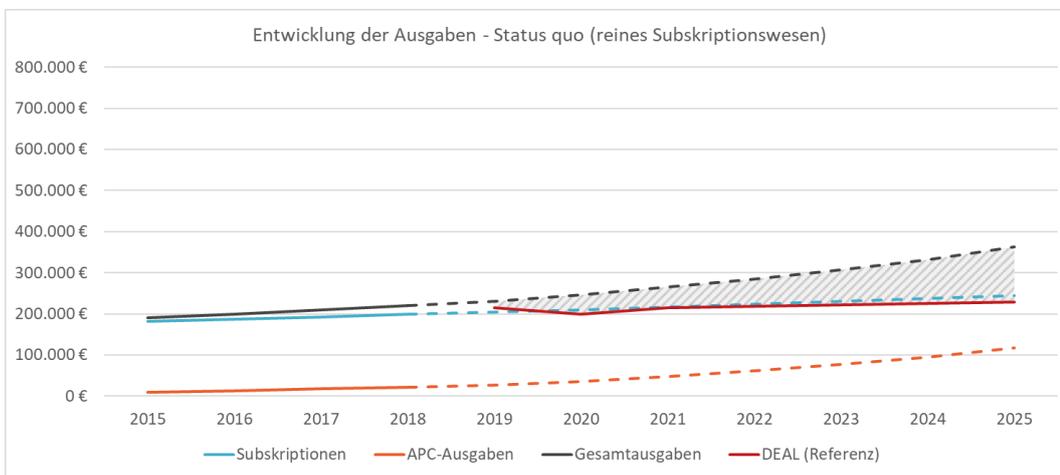


Abbildung 16
Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Wiley entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung ziemlich exakt den subskriptionsbasierten Vorauszahlungen folgen würde, was kostenneutral erscheinen mag, wo es aber durch Kosten für hybride Open Access-Artikel unter Subskriptionsbedingungen dennoch von Anfang an zu Mehrkosten käme.

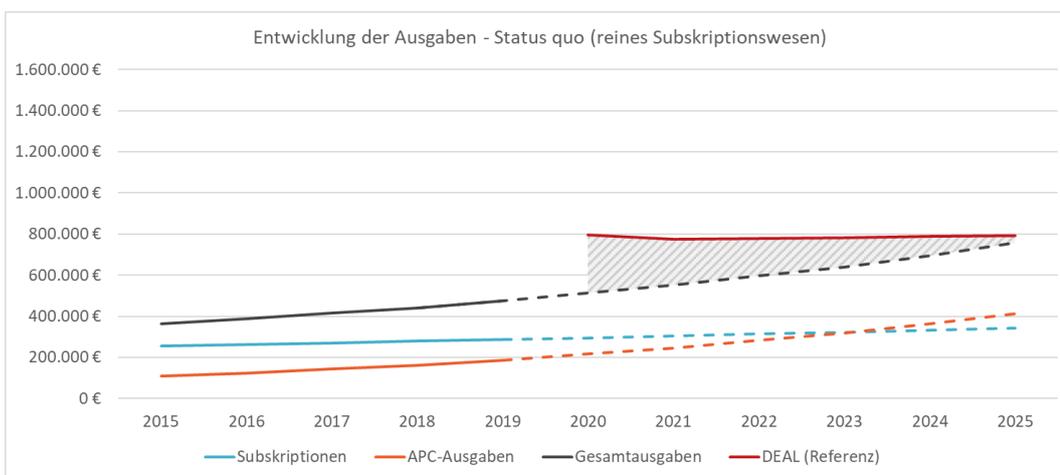


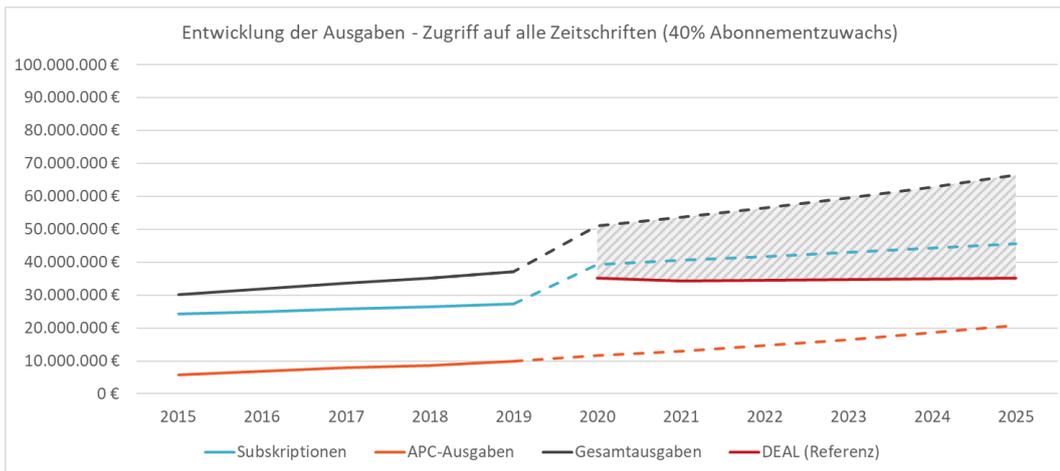
Abbildung 17
Dieses Schaubild ist dem Kontext des DEAL-Vertrags mit Springer Nature entnommen und zeigt exemplarisch die Situation einer Einrichtung, bei der eine Umstellung der Ausgaben auf eine publikationsbasierte Kostenabrechnung im Vergleich zur Fortführung der Kostenstruktur unter Subskriptionsbedingungen vor allem in den Anfangsjahren zu deutlichen Mehrbelastungen führen würde.

3f Schließung der Leselücken

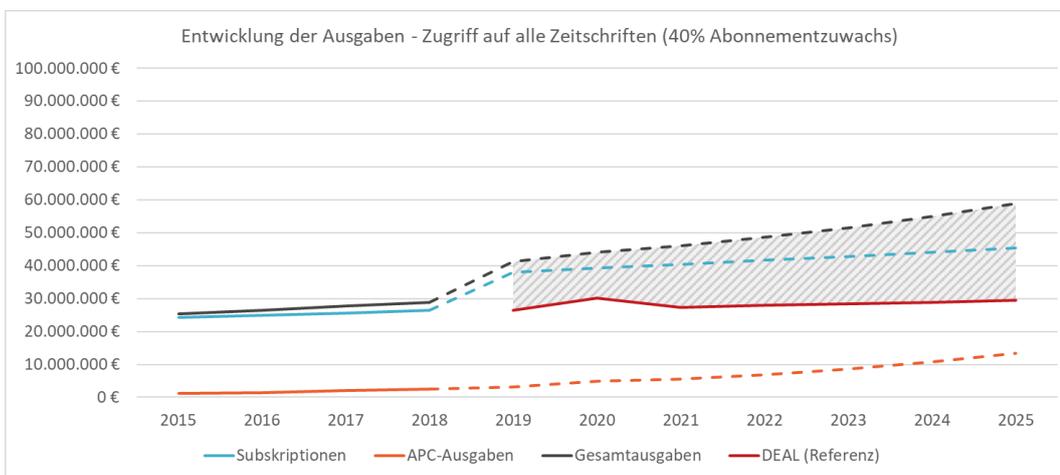
Wie schon häufig beschrieben, zeichnen sich die beiden DEAL-Vereinbarungen durch eine signifikante Erweiterung der Vertragsleistungen gegenüber der Ausgangssituation aus. Die Einräumung von Publikationsrechten im Sinne des Open Access war dabei immer das primäre Ziel, doch auch eine signifikante Verbesserung des lesenden Zugangs wurde von vornherein angestrebt.²¹ Dadurch, dass die Verträge in beiden Fällen für alle Einrichtungen den Zugriff auf alle Zeitschriften im Portfolio der Verlage ermöglichen, und zwar jeweils mit dauerhaften Rechten, hat DEAL auch dieses Ziel vollumfänglich erreicht. Bei beiden Verlagen gab es vorher jeweils nur etwa eine Handvoll Einzel- oder Konsortialverträge in Deutschland, die bereits mit ähnlich umfassenden Zugriffsrechten ausgestattet waren. Durch die DEAL-Vereinbarungen konnten diese signifikanten Lücken geschlossen und endlich ebenso umfassende wie einheitliche Zugangsbedingungen über alle Standorte hinweg angeboten werden. Da viele Einrichtungen zum Teil nur wenige bis keine Zeitschriften des betreffenden Verlags im Angebot hatten, stellt dies bereits für sich allein genommen eine enorme Verbesserung der Arbeitsbedingungen für die Wissenschaftler*innen dar.²²

Wie beide Verlage unisono berichten, verzeichnen sie auf ihren Servern seit Freischaltung der zusätzlichen Inhalte eine um mindestens 40% erhöhte Anzahl an Zugriffen aus Deutschland. Diese Steigerung deutet darauf hin, dass in der Situation vor DEAL in der Tat nicht alle Lesebedürfnisse abgedeckt werden konnten. Durch den Vergleich der eigenen COUNTER-Statistiken aus den Jahren vor dem DEAL-Vertrag mit den Zahlen seit Vollzugriff kann jede Einrichtung die eigene Wachstumsrate sehr leicht selbst ermitteln. Aus dieser Differenz lassen sich gewisse Rückschlüsse darauf ziehen, wie hoch der Lesebedarf anzusetzen ist, der zuvor nicht abgedeckt wurde.

Das DEAL Kostenmodellierungstool versucht, die Implikationen dieses Lückenschlusses bei den verschiedenen Möglichkeiten in der Kostendarstellung zu berücksichtigen. Deshalb wird für diesen Zusammenhang ein eigenes Szenario angeboten, welches den bei der Einführung der DEAL-Vereinbarungen beobachteten Nutzungsanstieg mit einer entsprechenden Kostensteigerung assoziiert, wenn die Einrichtungen ihre bisherigen Zugangslücken mit weiteren Abonnements füllen würden. Um eine bestehende Portfoliolücke in einem Szenario ohne DEAL-Vertrag zu schließen, geht das Tool von einem Investitionsbedarf von 40% aus, entsprechend dem oben genannten Anstieg der Nutzung. Dieser Wert kann in den Einstellungen jederzeit angepasst werden. Die nachfolgenden Schaubilder zeigen, wie sich bei beiden Verträgen die Kostenkalkulationen durch Auswahl des Szenarios „Zugriff auf alle Zeitschriften (40% Abonnementzuwachs)“ verändern. Das Ergebnis ist bei beiden Verlagen eindeutig: Die Investitionen in eine Verbesserung der Lesemöglichkeiten unter Bedingungen des Subskriptionswesens würde für sich alleine genommen schon zu deutlich höheren Kosten führen als sie für das wesentlich umfangreichere Leitungspaket aus den DEAL-Verträgen aufzuwenden sind.

**Abbildung 18**

Dieses Schaubild stellt das hypothetische Szenario für den DEAL-Vertrag mit Springer Nature dar, wie sich die Kosten entwickeln würden, wenn alle Einrichtungen in Deutschland ihre bisherigen Zugangslücken unter reinen Subskriptionsbedingungen mit zusätzlichen Abonnements füllen würden.

**Abbildung 19**

Dieses Schaubild stellt das hypothetische Szenario für den DEAL-Vertrag mit Wiley dar, wie sich die Kosten entwickeln würden, wenn alle Einrichtungen in Deutschland ihre bisherigen Zugangslücken unter reinen Subskriptionsbedingungen mit zusätzlichen Abonnements füllen würden.

Über die bisher gezeigten Abbildungen hinaus bietet das DEAL Kostenmodellierungstool noch weitere hypothetische Szenarien, inwiefern sich die Kosten bei spezifisch definierten ambitionierten Open Access-Zielsetzungen unter den Bedingungen des bisherigen Subskriptionssystems im Vergleich zu DEAL entwickeln würden. Die angebotenen Szenarien orientieren sich zum einen an der Zielsetzung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), wonach bis 2025 70% aller neuen Forschungspublikationen in Deutschland Open Access veröffentlicht werden sollen,²³ sowie zum anderem am Maximalziel von 100% Open Access. Dabei kann der prozentuale Zielwert an die eigenen Wünsche und Vorstellungen angepasst werden. Das Tool passt seine Berechnungen automatisch an. Da es sich bei Investitionen in Open Access unter Bedingungen des Subskriptionswesens immer um additive Kosten handelt, wird der Abstand nach oben zu den faktischen Kosten von DEAL immer größer.

3f DEAL ohne DEAL

Die angebotenen Szenarien für die Kostenmodellierungen kulminieren im logisch umfangreichsten Leistungsumfang, den es unter den bisherigen Subskriptionsbedingungen geben kann. Um den Leistungsumfang und die damit verbundenen Kosten der DEAL-Vereinbarungen nachzubilden, aber unter den Bedingungen des herkömmlichen Subskriptionswesens auszudrücken, werden dabei das Szenario "Zugang zu allen Zeitschriften" und das Szenario "100% Open Access" kombiniert. Dadurch wird veranschaulicht, was ein DEAL-Serviceportfolio ohne eine DEAL-Vereinbarung kosten würde. Die nachfolgenden Schaubilder zeigen dieses Szenario für die beiden Verlage. Die Evidenz ist eindeutig: Der Wert und die Notwendigkeit des DEAL-Ansatzes, um die Verpflichtung zum offenen Zugang zu den Forschungsergebnissen effektiv, nachhaltig und endgültig umzusetzen, lässt sich kaum noch bestreiten.

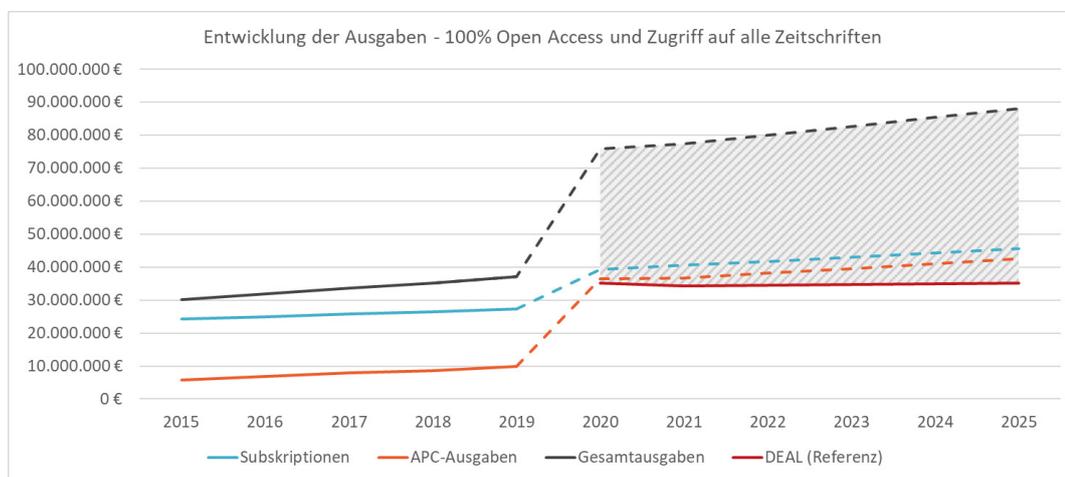


Abbildung 20

Dieses Schaubild veranschaulicht, was das Leistungspaket von DEAL ohne eine DEAL-Vereinbarung, also unter herkömmlichen Subskriptionsbedingungen bei Springer Nature kosten würde. Die rote Linie repräsentiert die zu erwartende Ausgabenentwicklung unter dem DEAL-Vertrag. Die schwarze Linie stellt die Summe der Subskriptionsausgaben für Zugriff auf alle Zeitschriften und der Publikationsgebühren für 100% Open Access dar. Die schraffierte Fläche weist den Kostenvorteil von DEAL aus.

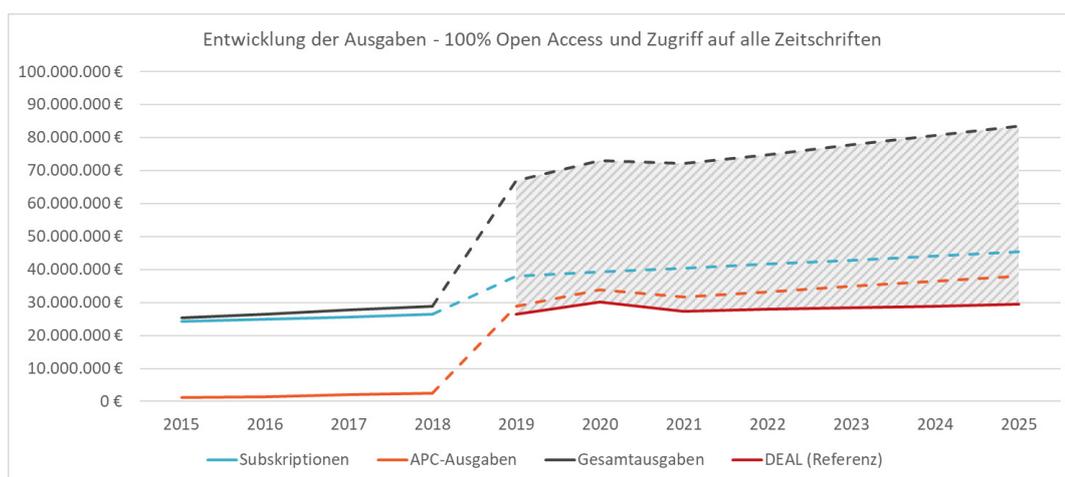


Abbildung 21

Dieses Schaubild veranschaulicht, was das Leistungspaket von DEAL ohne eine DEAL-Vereinbarung, also unter herkömmlichen Subskriptionsbedingungen bei Wiley kosten würde. Die rote Linie repräsentiert die zu erwartende Ausgabenentwicklung unter dem DEAL-Vertrag. Die schwarze Linie stellt die Summe der Subskriptionsausgaben für Zugriff auf alle Zeitschriften und der Publikationsgebühren für 100% Open Access dar. Die schraffierte Fläche weist den Kostenvorteil von DEAL aus.

4 Ein komplexes Tool für eine komplexe Realität

Die DEAL-Vereinbarungen sind aus sich selbst heraus sehr komplex und gehen schon allein durch ihre verschiedenen Leistungs- und Abrechnungsebenen sowie durch den bundesweiten Gesamtansatz über alle Dimensionen hinaus, wie sie aus den herkömmlichen Subskriptionsverträgen der Bibliotheken oder Bibliothekskonsortien bekannt sind. Deshalb kann man solch komplexen Transformationsverträgen auch nicht mit den herkömmlichen Bewertungsinstrumenten begegnen, wie sie noch unter reinen Subskriptionsbedingungen von den Bibliotheken als Maßstab angelegt wurden. Ein Benchmarking nur unter Subskriptionsgesichtspunkten, eine Erfassung und Bewertung der Verlagskosten ohne Blick auf die Entwicklung und Höhe der Publikationsausgaben greift heutzutage generell zu kurz und wird im Besonderen der Realität und den Möglichkeiten der beiden DEAL-Vereinbarungen mit Wiley und Springer Nature nicht gerecht.

Mit Projekt DEAL hat sich die Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen von Anfang an dem Ziel verschrieben, das bisherige Subskriptionssystem zu durchbrechen und dessen gesamte Organisationslogik gezielt in Richtung Open Access weiter zu entwickeln. Damit steht Projekt DEAL für ein bewusstes Aufbrechen der bisherigen Strukturen und eine planvolle Überwindung des Bestehenden. Konzipiert als transformative Verträge, sind die beiden DEAL-Vereinbarungen die erste Operationalisierung in der Zusammenführung der Leistungs-, Kosten- und Abwicklungssphären „Lesen“ und „Publizieren“ unter einem einheitlichen Organisationsrahmen für ganz Deutschland. Sie bieten ein nie dagewesenes Leistungspaket aus 100% Lesen und 100% Open Access-Publizieren für alle Einrichtungen und Wissenschaftler*innen in Deutschland unter einem Dach und bereiten dadurch den Boden für eine neue Realität, in der das Open Access-Publizieren zum Standardfall in der wissenschaftlichen Kommunikation wird, die Autor*innen nicht länger dazu gezwungen werden, wesentliche Rechte an ihren Werken abzutreten, und die Forschungsergebnisse allgemein frei nachnutzbar werden. Kurzum: Projekt DEAL setzt genau die Vision großflächig in die Praxis um, die seit den Open Access-Deklarationen von Budapest (2002)²⁴ und Berlin (2003)²⁵ mit Nachdruck von der Wissenschaft eingefordert wird.

Das DEAL Kostenmodellierungstool geht auf die Komplexitätsanforderungen aus den DEAL-Vereinbarungen ein und erschließt alle relevanten Parameter jenseits der Dimension „Subskriptionen“. Unter verschiedenen Szenarien werden die Kosten, die mit Lesen und Publizieren insgesamt verbunden sind, erfasst und durch graphische

Aufbereitungen visualisiert. Im herkömmlichen Subskriptionswesen sind diese Kosten additiv und schwer zu überschauen. Unter den DEAL-Verträgen sind diese Kosten integriert und in den publikationsanzahlbasierten Abrechnungen (PABA) präzise erfasst. Das DEAL Kostenmodellierungstool zeigt auf, dass der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg der DEAL-Vereinbarungen in der Neutralisierung der ansonsten mit starker Wachstumsfrequenz behafteten dezentralen Ausgaben für hybride Open Access-Artikel liegt und es darüber hinaus auch weitere Effekte und Szenarien gibt, die sich auf die Gesamtkonstellation kostendämpfend auswirken.

Das DEAL Kostenmodellierungstool ist aber wesensbedingt nur ein Instrument und Hilfsmittel. Es ersetzt nicht die Debatten in Bezug auf zukünftige Organisation und Finanzierung, die an den einzelnen Einrichtungen und im Dialog mit den Unterhaltsträgern noch geführt werden müssen. Die eigentlichen Entscheidungen werden jeweils vor Ort und im Austausch mit der Politik getroffen. Das DEAL Kostenmodellierungstool will dazu seinen Beitrag leisten und allen Beteiligten einen faktenbasierten einheitlichen Rahmen zur Verfügung stellen, auf dessen Grundlage unterschiedliche Kostenszenarien unter frei zu wählenden Grundannahmen durchgespielt und wahrscheinliche Entwicklungen unter den bisherigen Subskriptionsbedingungen mit den wahrscheinlichen Entwicklungen unter DEAL-Bedingungen verglichen werden können. Das DEAL Kostenmodellierungstool hat sein Ziel dann erreicht, wenn sich die Anwender*innen bei ihren Entscheidungen informiert und unterstützt fühlen.

REFERENZEN

- 1 Open Access 2020 Initiative – Expression of Interest in the Large-Scale Implementation of Open Access to Scholarly Journals, OA2020 Website
oa2020.org/mission/
- 2 14th Berlin Open Access Conference - Final Statement, OA2020 Website
oa2020.org/b14-conference/final-statement/
- 3 Transformative Agreements, ESAC Website
esac-initiative.org/about/transformative-agreements/
- 4 ESAC Market Watch, ESAC Website
esac-initiative.org/market-watch/
- 5 ESAC Registry of Transformative Agreements, ESAC Website
esac-initiative.org/about/transformative-agreements/agreement-registry/
- 6 ESAC Workflow Recommendations, ESAC Website
esac-initiative.org/about/oa-workflows/
- 7 DEAL-Wiley Vertrag, DEAL Operations Website
deal-operations.de/vertraege/wiley
- 8 DEAL-Springer Nature Vertrag, DEAL Operations Website
deal-operations.de/vertraege/springer-nature
- 9 Das ist der DEAL: Kosten Reduzieren und neu verteilen, DEAL Operations Website
deal-operations.de/das-ist-der-deal/kostenneuverteilung
- 10 UC Davis and CDL complete Pay It Forward project (2016), California Digital Library Website
cdlib.org/cdlinfo/2016/08/11/uc-davis-and-cdl-complete-pay-it-forward-project/
- 11 New report on internal cost reallocation models within the Bibsam consortium (2019), National Library of Sweden Website
www.kb.se/samverkan-och-utveckling/nytt-fran-kb/nyheter-samverkan-och-utveckling/2019-12-19-new-report-on-internal-cost-reallocation-models-within-the-bibsam-consortium.html
- 12 Campbell, C., Burke, R. (2020), Where is the Social Democracy in Subscription Paywalls? Effects and Impact of Transitioning Journals from Subscriptions to Open Access on Researchers in Developing and Transition Economies, Digital Initiatives Symposium, 24. digital.sandiego.edu/symposium/2021/2021/24/
- 13 Projekt DEAL Website
www.projekt-deal.de



- 14 Pinfield S., Salter J., Bath P.A. (2015). The “Total Cost of Publication” in a Hybrid Open-Access Environment: Institutional Approaches to Funding Journal Article-Processing Charges in Combination With Subscriptions, *Journal of the Association For Information Science and Technology*, doi: [10.1002/asi.23446](https://doi.org/10.1002/asi.23446)
- 15 News & Views: Open Access Market Sizing Update 2020, Delta Think Website deltathink.com/news-views-open-access-market-sizing-update-2020/
- 16 Die Zeitschriften, die den Analysen im Tool zugrunde liegen, entsprechen der Titelliste des DEAL-Vertrags mit Springer Nature. Ausgeklammert sind die Nature-Subskriptionszeitschriften sowie Zeitschriften unter einem Sonderprogramm wie SCOAP³.
- 17 OpenAPC Initiative Website openapc.net
- 18 Delta Think Open Access Data & Analytics Tool, Delta Think Website oainfo.deltathink.com
- 19 Else, H. (2020), How a torrent of COVID science changed research publishing — in seven charts. *Nature*, doi: [10.1038/d41586-020-03564-y](https://doi.org/10.1038/d41586-020-03564-y)
- 20 Schimmer, R., Geschuhn, K. K., & Vogler, A. (2015). Disrupting the subscription journals’ business model for the necessary large-scale transformation to open access. doi: [10.17617/1.3](https://doi.org/10.17617/1.3)
- 21 Das ist der DEAL: Der Projekt DEAL-Ansatz, DEAL Operations Website deal-operations.de/das-ist-der-deal/deal-ansatz
- 22 Übersicht zum ersten Projekt DEAL-Transformationsvertrag, DEAL Operations Website deal-operations.de/images/documents/U%CC%88bersicht_zum_ersten_DEAL-Vertrag_10-2020_final.pdf
- 23 Digitale Zukunft: Lernen. Forschen. Wissen. Die Digitalstrategie des BMBF www.bildung-forschung.digital/files/BMBF_Digitalstrategie.pdf
- 24 Open Access Declaration of Budapest (2002), Budapest Open Access Initiative Website www.budapestopenaccessinitiative.org/read
- 25 Open Access Declaration of Berlin (2003), Open Access Max Planck Society Website openaccess.mpg.de/Berlin-Declaration

Letztmaliger Zugriff auf alle Webseiten am 27. Juli 2021.