

---

DEAL Praxis-Webinar

# Kontinuität und Zukunft

**Die ersten DEAL-Vertragsphasen enden: Wo stehen wir und wie geht es weiter?**

# Themen

- ▷ Rückblick 2020-2022
- ▷ Status aktuelle DEAL-Verträge
- ▷ Ausblick DEAL II



1.

# Rückblick 2020-2022

Oder: Was hat DEAL erreicht?

# DEAL-Verhandlungsziele

1. Alle Wissenschaftler\*innen publizieren Open Access
2. Umfassender, gleichberechtigter Zugang zu wissenschaftlichen Zeitschrifteninhalten
3. Etablierung eines fairen, zukunftsorientierten Preismodells auf der Basis von Publikationen

<https://deal-konsortium.de/ueber-deal/hintergrund-und-ziele>



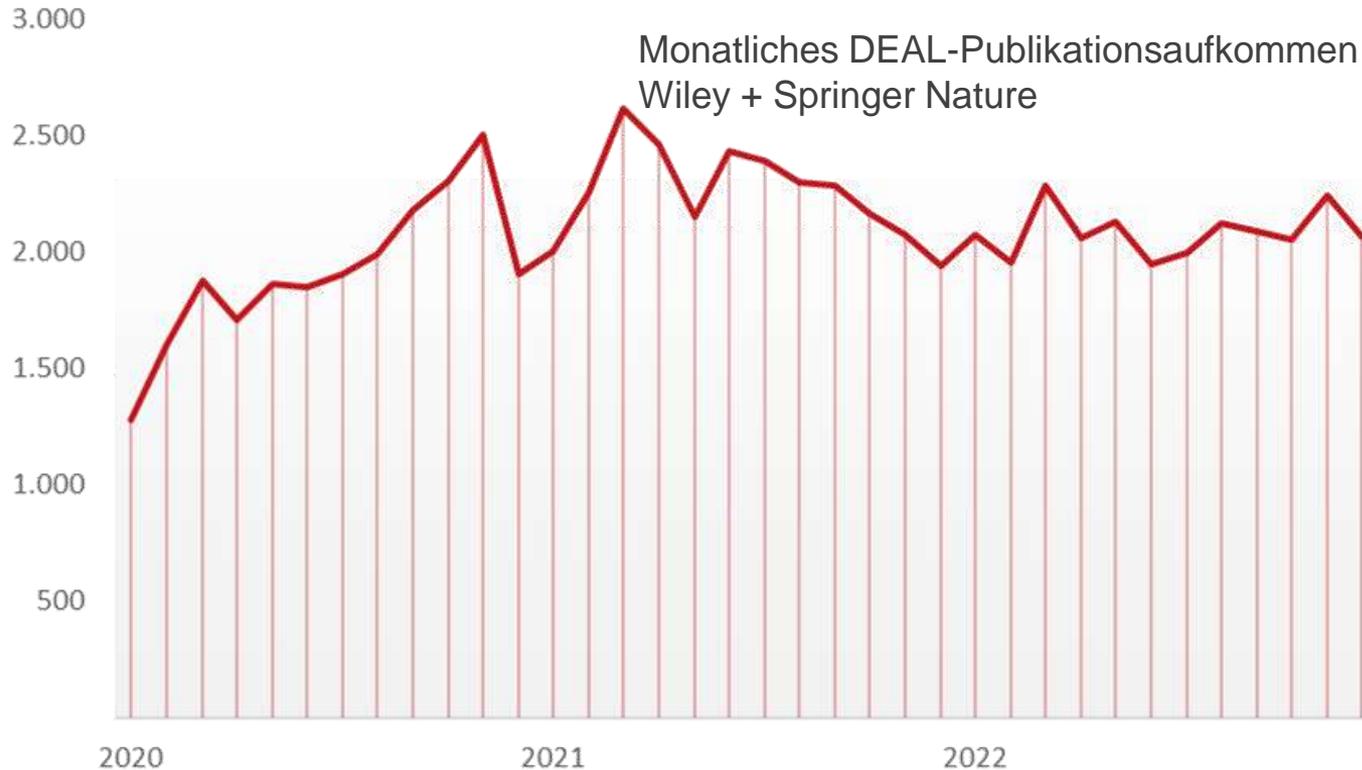
- 1. Alle Wissenschaftler\*innen publizieren  
Open Access*



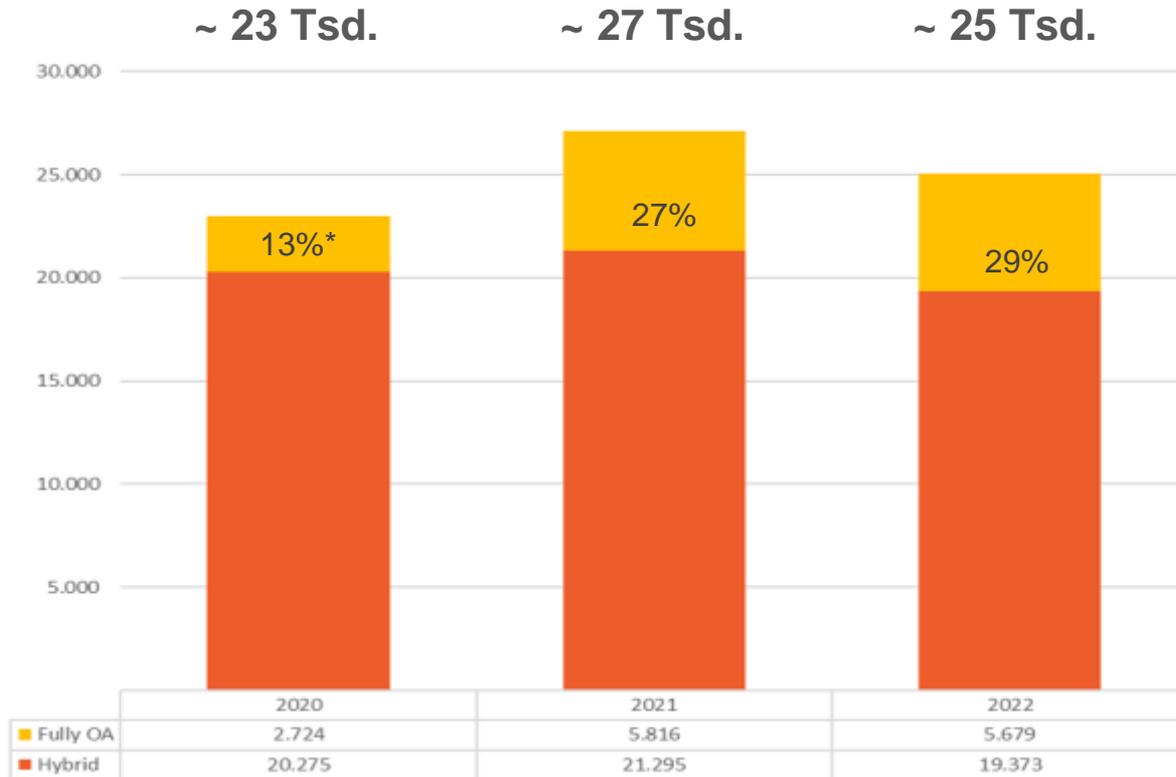
**75.162**

DEAL-Artikel gesamt 2020-2022

# DEAL-Artikel 2020-2022

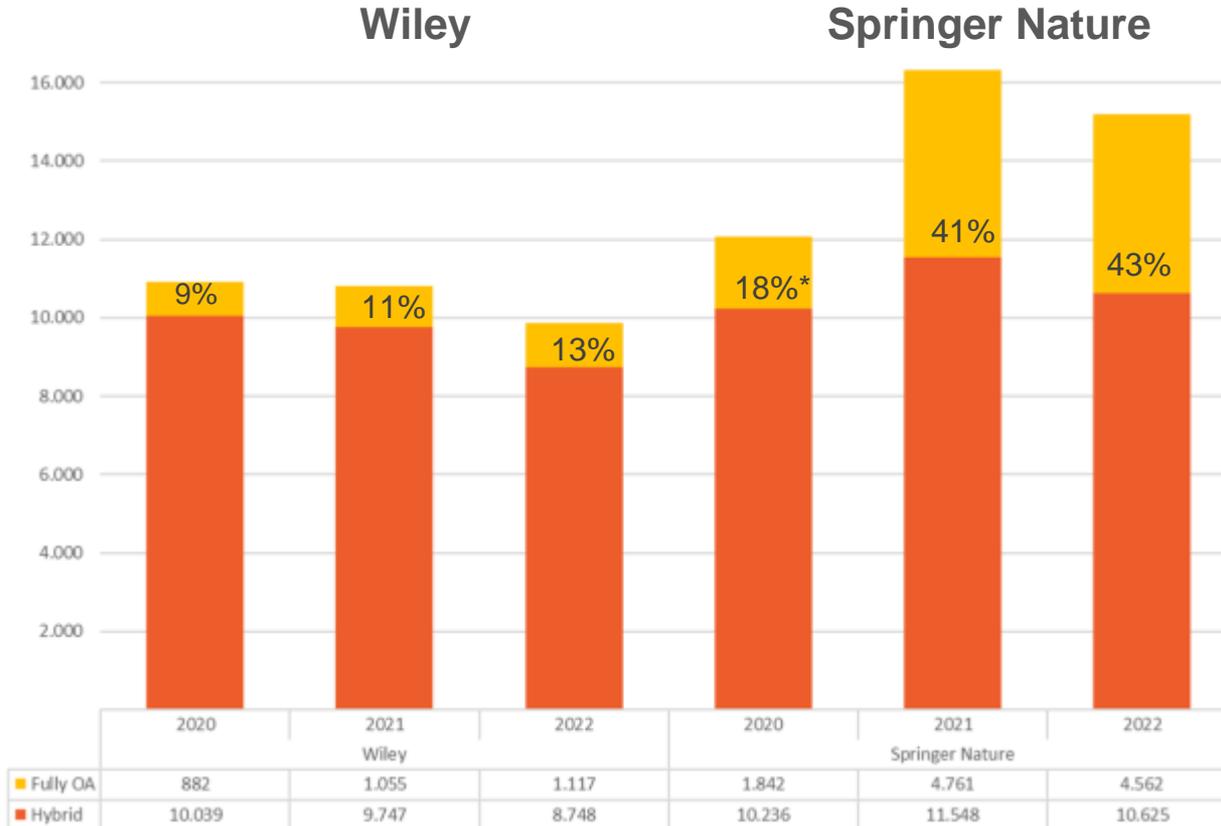


# Gesamt 2020-2022



\* Springer N Fully OA-Publizieren startete erst 8/2020

# Nach Verlag



\* Springer N Fully OA-Publizieren startete erst 8/2020

# > 50% Open Access

für wiss. Journal-Artikel aus Deutschland

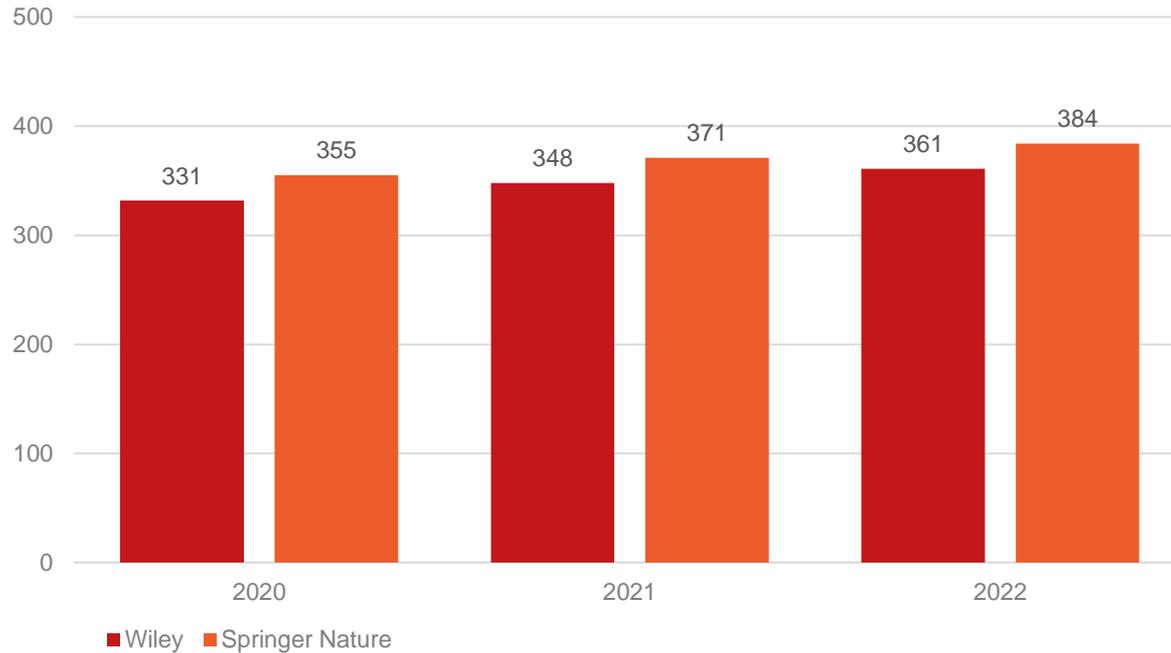


Quelle: <https://esac-initiative.org/market-watch/>  
 „Country Overview“

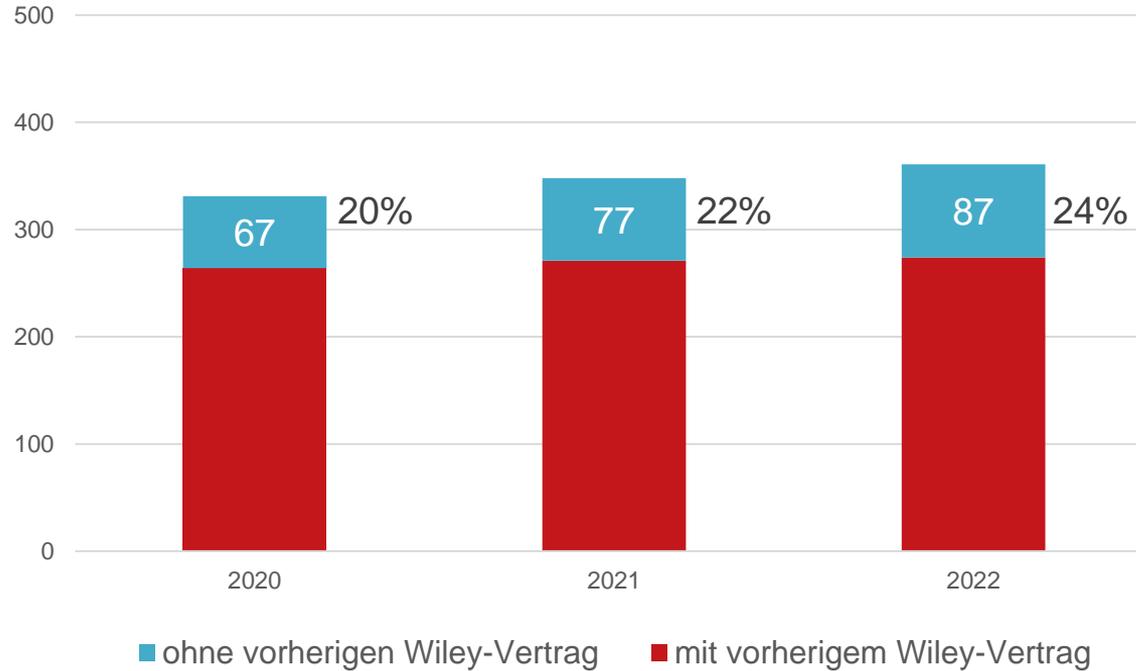


2. *Umfassender, gleichberechtigter  
Zugang zu wissenschaftlichen  
Zeitschrifteninhalten*

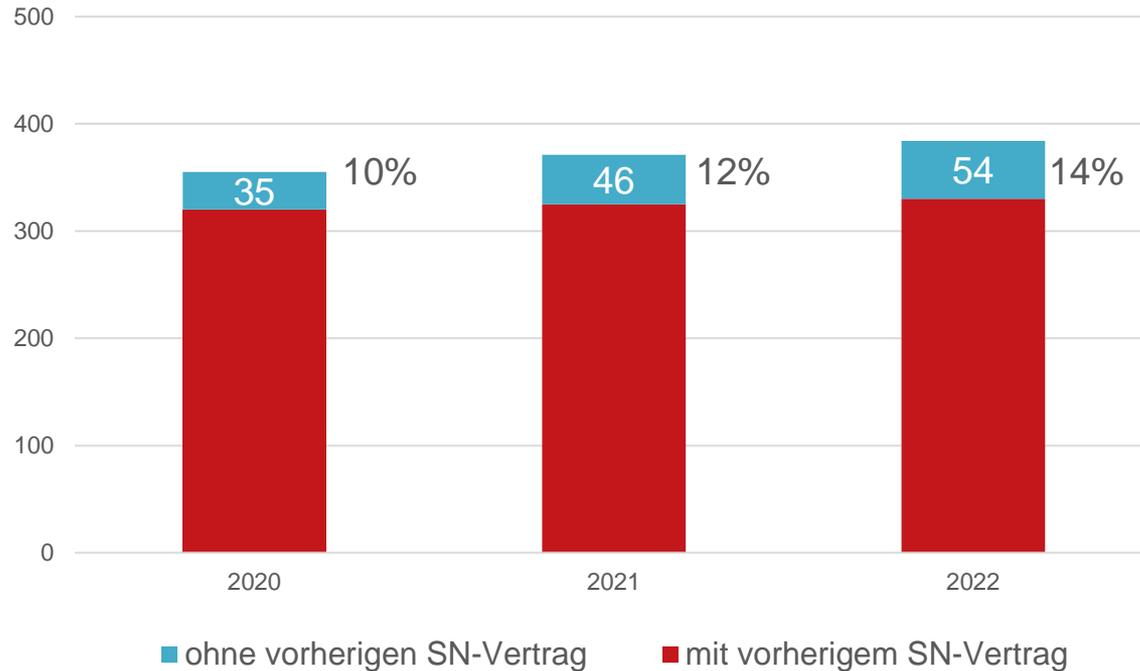
# Teilnahmeverträge 2020-22



# DEAL-Wiley als Neuvertrag



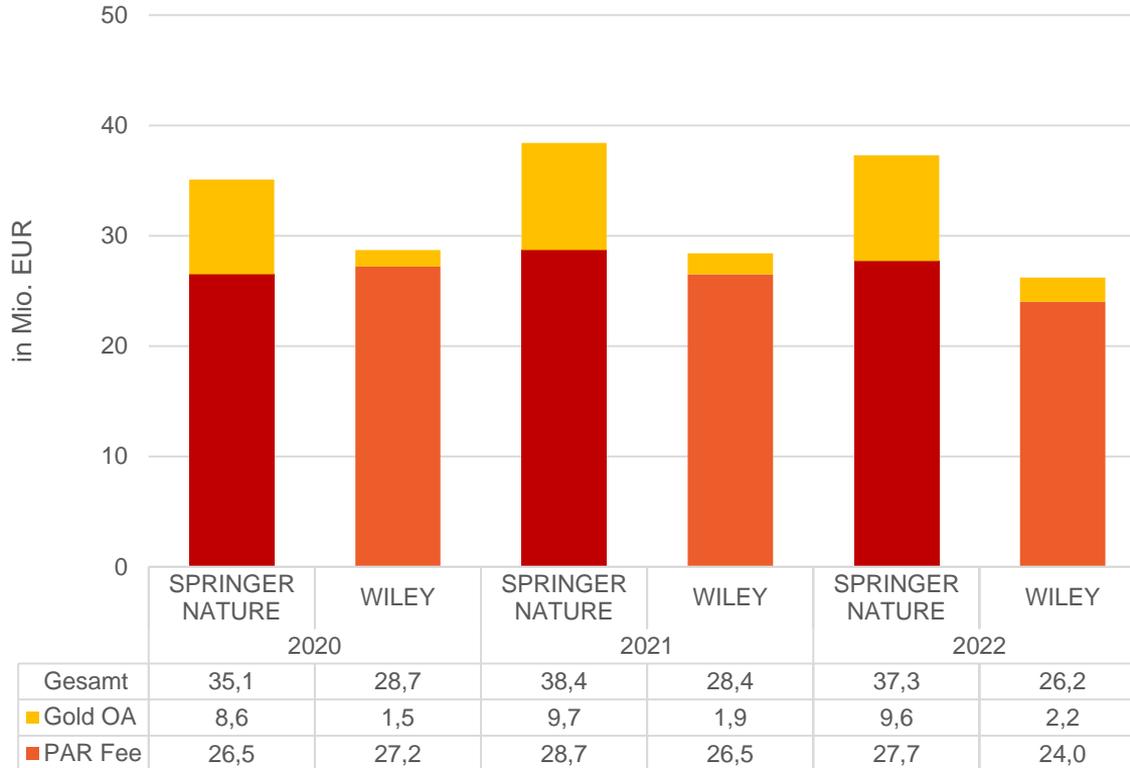
# DEAL-Springer Nature als Neuvertrag



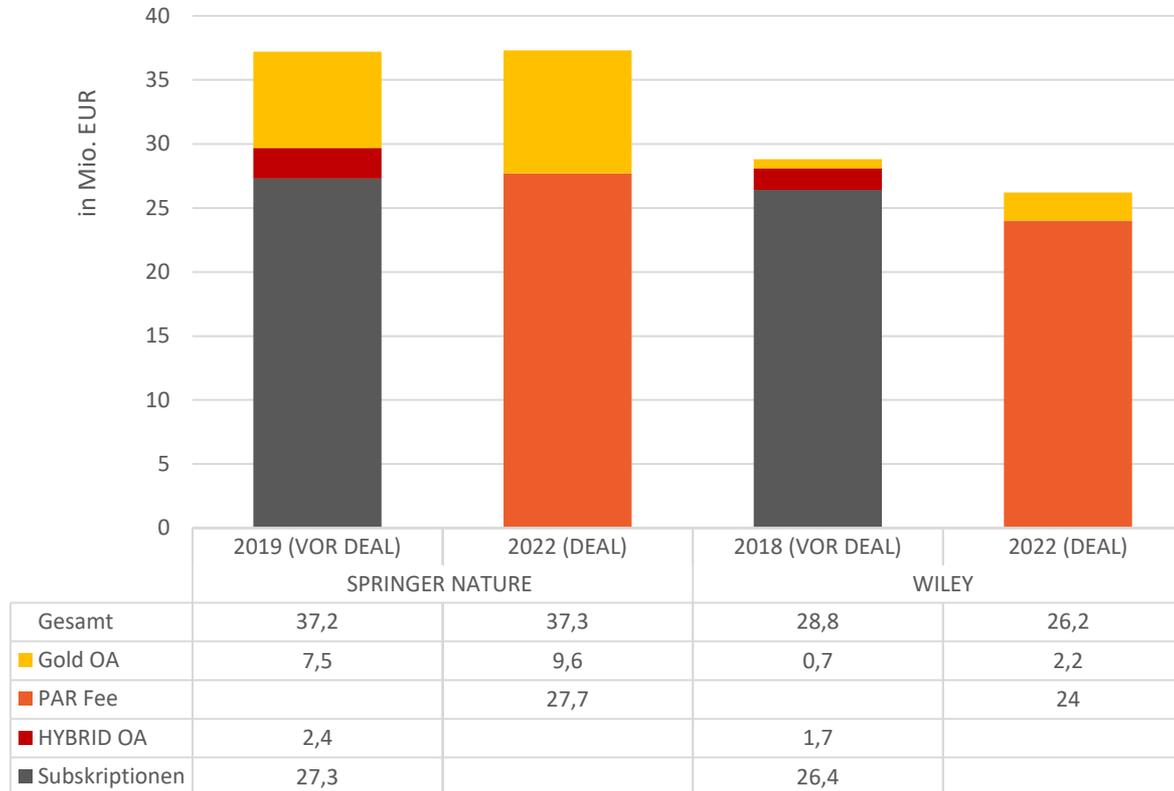


3. *Etablierung eines fairen,  
zukunftsorientierten Preismodells auf  
der Basis von Publikationen*

# Kostenentwicklung DEAL 2020-22



# DEAL-Kosten 2022 im Vergleich zu Prä-DEAL-Ausgaben in 2018/19

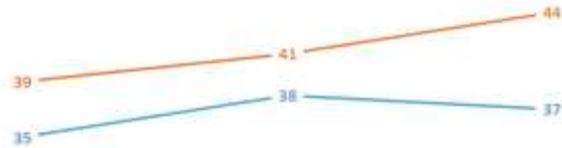


\* erhobene und beobachtete Kosten für 2018/19 nach MPDL DEAL Cost Modeling Tool  
<http://dx.doi.org/10.17617/2.3331716>

# Kostenentwicklung DEAL 2020-22 vs. Prognosen

SPRINGER NATURE

— Prognostizierte Kosten ohne DEAL — Tatsächliche Kosten DEAL



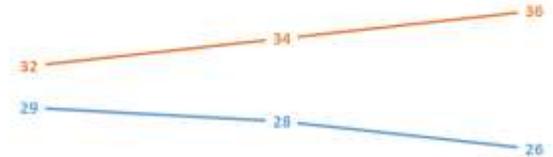
2020

2021

2022

WILEY

— Prognostizierte Kosten ohne DEAL — Tatsächliche Kosten DEAL



2020

2021

2022

\* Prognosen nach MPDL DEAL Cost Modeling Tool <http://dx.doi.org/10.17617/2.3331716>

# Kostenkontrolle durch

- ▷ Transparenz
- ▷ Beendigung des „Double dipping“
- ▷ Stabile PAR-Fee & PAR-  
Jahresrechnungsbeträge auf Niveau 2017
- ▷ Rabattierung von Gold APCs
- ▷ Deckelung von OA Gold-APCs (Springer)
- ▷ Vertragsmechanismen zur Kostendeckelung

---

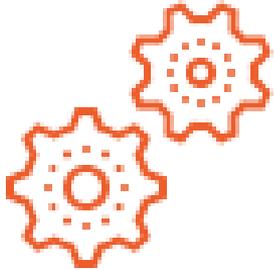
Weitere positive DEAL-Effekte und -Erfolge

# DEAL-Konsortium



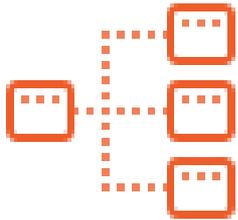
- ▷ Rund 500 Einrichtungen sind eine starke Gemeinschaft
- ▷ Verbesserung der Marktmacht & der Einflussmöglichkeiten, z.B. auf **Anbieterprozesse**

# Workflow- und Prozessoptimierungen



- ▷ Zentrale Prüfprozesse für APCs im Rahmen der Rechnungsstellung fangen anbieterseitige Fehler ab
- ▷ Zeitschriftentitellisten
- ▷ Prozesse zur nachträglichen OA-Schaltung von Opt-out-Artikeln
- ▷ Mitgestaltung von/ Feedback zu Dashboard-Systemen der Anbieter
- ▷ „Funding Note“ für DEAL-Artikel
- ▷ Mitgestaltung der Autor\*innenkommunikation („Author Journey“) auf den Verlagsplattformen und Publikationssystemen
- ▷ Nachträgliche Aufnahme von im Verifizierungsprozess „verpassten“ Artikeln (wurde später standardmäßig etabliert)

# DEAL-Organisationsstruktur



- ▷ MPDL Services gGmbH als tragfähige Geschäftsstruktur der Allianz-Organisationen
- ▷ DEAL-Gruppe als Verbindungsglied zur/ Repräsentanz der Bibliotheks-gemeinschaft

# 2.

## Status der aktuellen Verträge

Noch ausstehende Prozesse und Rechnungsstellungen  
für teilnehmende Einrichtungen

# PABA-Verfahren

## PABA für 2022

- ▷ Versand: 23. Juni
- ▷ Bei beiden Anbietern zahlen Zusatzzahler-Einrichtungen „nach Möglichkeit“
- ▷ Es kommt zu Rückzahlungen bei Wiley

## PABA für 2023

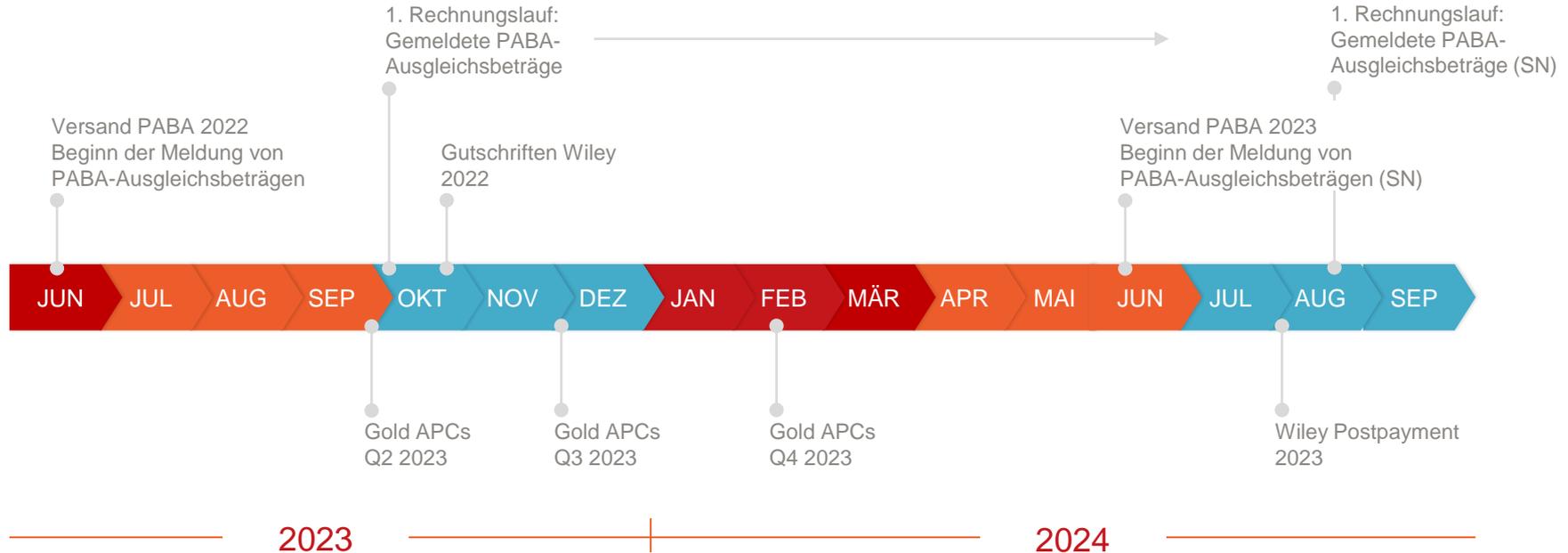
- ▷ Versand: Ende Q2 2024
- ▷ Bei Springer Nature zahlen Zusatzzahler-Einrichtungen „nach Möglichkeit“
- ▷ Bei Wiley (Jahr 5) verpflichtendes Postpayment: 35% der Differenzbeträge werden automatisch in Rechnung gestellt (keine Rückzahlungen)

# Überschussbeteiligung (Wiley)

- ▷ Die MPDLS hat in 2022 einen Überschuss erwirtschaftet
- ▷ Überschuss wird gemäß Teilnahmebedingungen ausgeschüttet, bei Springer Nature ist eine Verrechnung mit Verlusten aus den Vorjahren vorzunehmen (deswegen keine Rückzahlungen)
- ▷ Überschussberechtigte Einrichtungen aus dem DEAL-Vertrag mit Wiley erhalten Rückzahlungen



# Überblick Rechnungsprozesse



# 3.

## Auf dem Weg in die nächsten DEAL-Vertragsphasen

Oder: Nein, wir können noch nichts zu den zukünftigen  
Verträgen sagen 😊

# Commitment zur OA-Transformation ungebrochen

- ▶ Juni 23: Gemeinsame Leitlinie von Bund und Ländern zu Open Access  
([https://www.bmbf.de/SharedDocs/Publikationen/de/bmbf/1/772960\\_Open\\_Access\\_in\\_Deutschland](https://www.bmbf.de/SharedDocs/Publikationen/de/bmbf/1/772960_Open_Access_in_Deutschland))
- ▶ DEAL-Verhandlungen werden mit hoher Priorität verfolgt, vgl. HRK-Rundschreiben 06/2023

# Was bedeutet Opt-In für zukünftige Teilnahmeverträge?



- ▷ mehr Flexibilität & Risiko-Minderung für Konsortium und teilnehmende Einrichtungen
- ▷ voraussichtlich jährlicher Ein- und Ausstieg möglich
- ▷ Zustandekommen des Vertrags abhängig von ausreichender Teilnahme
- ▷ Herausforderung: Kontinuität für Publizierende sicherstellen

# Auf dem Weg in die nächste DEAL-Phase

## Verhandlung

- DEAL-Gruppe verhandelt aktiv mit drei Anbietern

## Vertrag & Teilnahmevertrag

- DEAL-Gruppe erarbeitet Teilnahmemodell
- Ausarbeitung der Verträge (DEAL-Gruppe, MPDLS & Anbieter)
- MPDLS-Gesellschafter müssen den Vertrags-Konditionen zustimmen

## Teilnahmeverfahren

- Nach erfolgter Zustimmung versendet die MPDLS die Teilnahmeunterlagen
- Im Vorfeld: HRK-Rundschreiben, Informationsveranstaltungen

# Vielen Dank.

kai.geschuhn@mpdl-services.de  
support@mpdl-services.de