

Ein (I)DEAL für die Unis?

Zu: G. Botz, *Physik Journal*, Juli 2021, S. 32

Wir begrüßen die wachsende Zahl von Open-Access-Veröffentlichungen ausdrücklich. Auch beinhalten die DEAL-Verträge, die von einem starken Konsortium der Wissenschaftseinrichtungen ausgehandelt wurden, fraglos eine Reihe von Vorteilen gegenüber früheren Verträgen mit Wiley und Springer Nature. Neben Defiziten wie dem, dass im DEAL-Deal mit Springer Nature bezeichnenderweise gerade die Flaggschiff-Journale von Nature ausgenommen sind, sehen wir allerdings gravierende strukturelle Schwächen der laufenden DEALs:

Die Preise im Publikationswesen steigen erfahrungsgemäß viel schneller als die entsprechenden Budgets der Universitäten. Dem wurde bisher notgedrungen durch Abbestellung von Subskriptionen begegnet, was die Autorinnen und Autoren aber nicht in der Wahl ihres Journals einschränkte. Diese grundlegende Budgetlücke erhöht bei publikationsbasierten Modellen den finanziellen Druck auf Universitäten und wirkt sich bereits mittelbar auf die Publikationsoptionen der Forschenden aus. Wenn Herr Botz im Hinblick auf letztere schreibt: „Sie müssen keine Gebühren mehr zahlen, wenn sie Open Access veröffentlichen wollen.“, so bezieht sich das nur auf hybride Journale während der DEAL-Laufzeit und ist somit stark vereinfacht. Auch der Hinweis auf das DFG-Programm greift zu kurz, da Bewilligungen und Förderhöhe derzeit noch unklar sind.

Des Weiteren ist das Argument der bundesweiten Kostenneutralität bedeutungslos, solange nicht bei Umstellung auf eine publikationsbasierte Abrechnung auf verschiedenen Ebenen eine Umverteilung von staatlichen Publikationsmitteln erfolgt: von publikationsschwachen zu -starken Institutionen, d. h. regional zwischen den Hochschulen und Universitäten eines Bundeslandes sowie über Ländergrenzen hinweg. Derartige Verschiebungen erfordern einen langsamen Transformationsprozess. Die DEAL-Projekte tragen dem nicht

Rechnung, sodass Nachzahlungen für publikationsstarke Einrichtungen derzeit nicht leistbar sind.

Hier sei aus der Physik als positives Beispiel SCOAP³ genannt, bei dem Subskriptionsgebühren über mehrere Jahre in adäquate Publikationsgebühren überführt wurden, eine nachvollziehbare Kostenkalkulation für die nachfolgenden Jahre besteht und die Verlagsveröffentlichungen alle unter freier Lizenz erfolgen. Gerade in der Physik herrscht bereits eine derartige Kultur zur Zweitveröffentlichung in Repositorien, es existiert arXiv als hervorragende Open-Access-Struktur und es gibt neue hochwertige Community-basierte Open-Access-Journale wie SciPost, die es zu fördern gilt. Diese Strukturen in der Physik erklären vielleicht auch Folgendes: Nach Abbruch der Verhandlungen der DEAL-Gruppe mit Elsevier schaltete der Verlag Mitte 2018 den Zugang zu allen seinen Zeitschriften ab – und so gut wie niemand in unserer Fakultät vermisst etwas.

Gernot Deinzer und Klaus Richter
U Regensburg

Erwiderung von Georg Botz

Gernot Deinzer und Klaus Richter weisen in ihrem Leserbrief u. a. auf die Kostendynamik im Publikationswesen hin. Um zu beurteilen, wie die DEAL-Verträge mit ihrer Abkehr von der Subskriptionswelt und der Umstellung auf die Vergütung von Publikationsdienstleistungen in dieser Hinsicht jetzt und perspektivisch wirken, lohnt sich ein genauerer Blick auf die Daten.

Trends für die mittelfristige Entwicklung des Publikationsaufkommens gehören ebenso dazu wie möglichst umfassende Informationen darüber, was einzelne Wissenschaftseinrichtungen bisher für Subskriptionen, aber auch – oft außerhalb der Bibliotheksbudgets – für den stark wachsenden Sektor Open-Access-Publizieren aufgewendet haben. Seit Ende Juli steht ein „DEAL Cost Modelling Tool“ zur Verfügung, mit dem sich auf Basis der Publikations- und Kostendaten aus Deutschland Prognosen für die Ausgabenentwick-

lungen bei den Verlagen Wiley und Springer Nature auf Einrichtungsebene, für einzelne Bundesländer und für Deutschland insgesamt für die Jahre bis 2025 erstellen lassen. Jede deutsche Wissenschaftseinrichtung kann damit die finanziellen Auswirkungen der DEAL-Verträge berechnen, mit verschiedenen Standardszenarien, insbesondere dem Status quo, vergleichen oder individuelle Modellierungen vornehmen, in die eigene Daten und Annahmen, z. B. zu Subskriptionsausgaben oder Open-Access-Zielquoten, eingehen.

Probieren Sie das Tool einfach selbst aus! Berechnungsmethoden, bisherige Subskriptionsausgaben, Preisinformationen, voreingestellte Szenarien und veränderbare Parameter sind gut dokumentiert:

<https://deal-operations.de/das-ist-der-deal/deal-kostenmodellierungstool>

In der detaillierten Analyse ist für alle Interessierten erkennbar, unter welchen Bedingungen und in welchen Szenarien die DEAL-Verträge für viele Institutionen zu erheblichen Einsparungen führen, während einige mit höheren Kosten konfrontiert sind, weil sie im Verhältnis zu den bisherigen Subskriptionsausgaben publikationsstärker sind.

Das DEAL Cost Modelling Tool kann so zu einer faktenbasierten Diskussion über eine adäquate Kostenverteilung und eine nachhaltige Finanzierung von Open Access in Deutschland beitragen. Die Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen wird sich auch künftig für eine wissenschaftsgeleitete Open-Access-Transformation einsetzen.