

## Zwischen Ideal und Infrastruktur

### Wie DEAL-Einrichtungen Open Access finanzieren und was wir voneinander lernen können

#### 1. Die Erfolgsgeschichte DEAL und ihre offenen Fragen

In Deutschland ist das standardmäßige Open-Access-Publizieren nicht mehr nur eine Vision, sondern gelebte Praxis. Durch die bundesweiten DEAL-Verträgen mit den Verlagen Elsevier, Wiley und Springer Nature haben seit 2019 mehr als 500 Einrichtungen im deutschen Wissenschaftssystem einen maßgeblichen Schritt in der Neustrukturierung der wissenschaftlichen Informationsversorgung vollzogen. Über 38.000 Artikel erscheinen nun jedes Jahr im Open Access (OA). Der Anteil an unmittelbar frei zugänglichen Publikationen aus deutschen Einrichtungen hat sich durch die DEAL-Verträge mehr als verdoppelt. Nahezu drei Viertel der Artikel aus Deutschland, die in 2024 veröffentlicht wurden, sind Open Access.<sup>1</sup>

Das sind Zahlen, die sich nicht ignorieren lassen. Und doch hat die Einführung der DEAL-Verträge in vielen Bibliotheken nicht nur für Erleichterung gesorgt. Die neue Vertragsstruktur hat finanzielle und operative Herausforderungen mit sich gebracht und mancherorts grundlegende Fragen aufgeworfen, die DEAL ernst nehmen und nicht mit Erfolgsmeldungen überdecken sollte.

#### 2. Transparenz sorgt für Unbehagen – und ist trotzdem der richtige Weg

Die Analysen der ersten DEAL-Vertragsphase zeigen klar: Für die Mehrheit der teilnehmenden Einrichtungen ist DEAL günstiger, nicht zuletzt angesichts des stark verbesserten Leistungsumfangs der Verträge. Einrichtungen, die zuvor keinen oder nur eingeschränkten Zugang zu den Verlagsportfolios hatten, verfügen nun über vollständigen Lesezugang und erstmals über echte Open-Access-Publikationsrechte für ihre Forschenden. Richtig ist aber auch: Für manche Einrichtungen, insbesondere forschungsstarke Universitäten mit hohem Publikationsaufkommen, sind die Kosten im direkten Vergleich zu früheren Subskriptionsausgaben gestiegen, mitunter um ein Vielfaches. Der Grund hierfür ist, dass mit dem neuen Preismodell nun dort gezahlt, wo publiziert wird: also dort, wo Verlagsdienstleistungen wie Begutachtung, Layout und Indexierung in Anspruch genommen werden. Während DEAL den deutschen Wissenschaftseinrichtungen in der ersten Vertragsphase, basierend auf Erhebungen und Trendanalysen, insgesamt rund 50 Millionen Euro eingespart hat<sup>2</sup>, führt das neue Preismodell auf der Ebene einzelner Einrichtungen zu einer anderen Kostenverteilung.

1 Open Access Monitor, <https://open-access-monitor.de/open-access>, Stand: 13.03.2026.

2 Vgl. MPDL Services gGmbH: Die Ersten DEAL-Verträge 2019-2023. Weichenstellung für Open Access und Transparenz, 2024. <https://doi.org/10.17617/2.3598236>, S. 14.

Dazu kommt ein weiterer Effekt, den das veränderte, auf Publikationen basierte Preismodell von DEAL mit sich bringt: Es macht Kosten sichtbar, die vorher im System verborgen waren. Vor DEAL zahlten Einrichtungen Subskriptionsgebühren, über deren genaue Höhe aufgrund vertraglich vereinbarter Vertraulichkeitspflichten nicht öffentlich gesprochen werden durfte, was eine vergleichende Bewertung unmöglich machte. Seit DEAL gibt es mit der Publish-and-Read (PAR) Fee, die für die aktuellen Verträge im Bereich von € 2.600 pro Hybrid-Artikel liegt, transparente, für alle Einrichtungen einheitliche Preise je Publikation. Das ist eine fundamentale Veränderung, die die beträchtlichen Kosten des wissenschaftlichen Publikationssystems nun mit jedem veröffentlichten Fachartikel sichtbar macht.

Es ist nachvollziehbar, dass DEAL damit zum Kristallisationspunkt für grundsätzliche Kritik wird. Dabei wird argumentiert, Verträge dieser Art brächen die oligopolistische Marktmacht großer Wissenschaftsverlage nicht, sondern stützten sie unter anderen Vorzeichen weiter. Hinzu kommt der Vorwurf, dass die Verlage sich längst von reinen Publikationsdienstleistern zu Datenkonzernen gewandelt haben, die Informationen über Forschungsverhalten sammeln und vermarkten. Und schließlich: Open Access in dieser Form komme einer doppelten Finanzierung von Intermediären gleich – durch Publikationsgebühren auf der einen, durch Datenverwertung auf der anderen Seite. Diese Kritik, prominent formuliert zuletzt in der Zeitschrift *Merkur* von Wissenschaftler\*innen wie Petra Gehring<sup>3</sup> oder Björn Brems<sup>4</sup>, verdient eine ernsthafte Antwort. Sie benennt reale Schief lagen: die Abhängigkeit von wenigen, profitorientierten Großverlagen, ungeklärte Fragen rund um Datentracking und KI-Verwertung sowie strukturelle Schwächen eines Systems, das den Anreizen bibliometrischer Reputationsmessung folgt.

Zugleich muss klar gesagt werden: Aus dieser systemischen Kritik folgt keine einfache Handlungsanleitung für die deutschen Universitäten, Forschungseinrichtungen und Fachhochschulen sowie deren Bibliotheken. Diese müssen nämlich heute mit Studierenden und Forschenden umgehen, die in den Zeitschriften dieser Verlage publizieren wollen – und dies auch schon in den Jahren ohne Verträge in ähnlicher Zahl getan haben – und die eine Informationsversorgung mit den in diesen Zeitschriften publizierten internationalen Forschungsergebnissen benötigen. DEAL ist daher weder als Friedensschluss mit einem problembehafteten System zu verstehen noch als Rückzug aus der Verantwortung: Es ist ein pragmatischer, verhandlungsbasierter Schritt in Richtung mehr Transparenz, mehr Mitsprache sowie besserer Services bei gleichzeitiger Kosteneindämmung.

Dabei sollte man die Einflussmöglichkeiten von DEAL weder über- noch unterschätzen. Deutschland macht zwar mit seinem weltweit größten Bibliothekskonsortium dieser Art einen bedeutsamen Akteur aus, ist für die international agierenden Großverlage mit rund 5 % des globalen Publikationsaufkommens jedoch ein vergleichsweise kleiner Markt. Für echte systemische Veränderungen bleibt internationale Vernetzung, wie sie etwa durch Initiativen wie OA Forward<sup>5</sup> vorangetrieben wird,

---

3 Gehring, Petra: Shining Diamond? Zum Publizieren bei Bibliotheken als Ausweg aus der Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems, in: *Merkur* 80 (920), 2026, <https://www.merkur-zeitschrift.de/artikel/shining-diamond-a-mr-80-1-20/>, Stand: 09.04.2026.

4 Brems, Björn: Lange wurde über die "Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems" debattiert. Jetzt sind Entscheidungen fällig, *Merkur*-Blog, 18.02.2026, <https://www.merkur-zeitschrift.de/2026/02/18/lange-wurde-ueber-die-krise-des-wissenschaftlichen-publikationssystems-debattiert-jetzt-sind-entscheidungen-faellig/#more-88184>, Stand: 09.04.2026.

5 OA Forward, <https://www.oaforward.org/>, Stand: 05.05.2026.

unverzichtbar. Dennoch bringt das Modell die Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen, deren zentrale Organisationen als Gesellschafter in der gemeinnützigen GmbH Deal Open Access Services (DEAS)<sup>6</sup> kooperieren, und hunderte ihrer Einrichtungen zusammen, lässt sie mit einer Stimme sprechen und verleiht ihren Forderungen mehr Gewicht. So konnte DEAL in den jüngsten Verhandlungen erste Schritte in Richtung eines verbesserten Datenschutzes gehen und diese vertraglich fixieren.

### **3. Was Einrichtungen und Bibliotheken wirklich beschäftigt**

All das bedeutet: DEAL ist keine perfekte Lösung für die Probleme des wissenschaftlichen Publikationssystems und beansprucht es auch nicht zu sein. Wer aber bei jeder praktischen Herausforderung zunächst die Grundfragen aufruft, springt auf eine Ebene, auf der sich die konkreten Schwierigkeiten des laufenden Strukturwandels kaum lösen lassen. Systemdebatten sind wichtig, aber sie gewinnen an Substanz, wenn sie die konkreten Möglichkeiten und Grenzen von Ansätzen wie DEAL realistisch einbeziehen, statt sie pauschal zu verwerfen.

Was den Einrichtungen und ihren Bibliotheken in der täglichen Praxis Kopfzerbrechen bereitet, sind immer wieder zwei Dinge: das Fehlen ausreichender zentraler Mittel für die Finanzierung von Artikelgebühren und das allgegenwärtige Gefühl fehlender Kostenkontrolle angesichts dynamischer Publikationstrends.

Das zentrale Problem ist dabei weniger das Verstehen von Publikationstrends als vielmehr eine strukturelle Finanzierungsfrage: Manche Einrichtungen verfügen schlicht nicht über ausreichend zentrale Mittel, um die anfallenden Artikelgebühren vollständig zu decken. Häufig ist auch die Finanzierung nicht langfristig abgesichert. Wo ein Budget fehlt oder von Jahr zu Jahr neu ausgehandelt werden muss, entstehen Unsicherheiten: für die Bibliothek bei der Etatplanung, für die Forschenden bei der Frage, ob und unter welchen Bedingungen ihre Publikation finanziert wird. Kosten werden auf Fachbereiche oder direkt auf Publizierende umgelegt, bürokratische Antragsverfahren entstehen und Forschende ohne eigenes Budget – etwa Nachwuchswissenschaftler\*innen – können so in eine prekäre Lage geraten.

Bibliotheken sind in dieser Situation häufig in einer schwierigen Position: Sie tragen die operative Verantwortung für die Abwicklung von Publikationsgebühren, verfügen aber nicht immer über die institutionelle Rückendeckung oder die Budgethoheit, um die nötigen Veränderungen selbst herbeiführen zu können. Ob sie Gehör finden und Veränderungen anstoßen können, hängt nicht selten von individuellen lokalen Konstellationen ab: von der Unterstützung durch die Hochschulleitung, vom Verhältnis zu den Fakultäten, vom politischen Willen auf Landesebene. Hinzu kommt die große Bandbreite der Einrichtungstypen: ob Universitätsbibliotheken einschichtig oder zweischichtig organisiert sind, ob Unikliniken mit zu versorgen sind, ob es sich um große Forschungsorganisationen oder kleine Fachhochschulen handelt – die strukturellen Voraussetzungen für eine nachhaltige OA-Finanzierung sind äußerst heterogen.

---

6 Vgl. Über DEAS, <https://deal-oa-services.de/ueber-deas>, Stand: 13.03.2026.

Das ist kein rein administratives Problem. Der Wissenschaftsrat hat schon 2022 in seinen Empfehlungen zur Weiterentwicklung des wissenschaftlichen Publikationssystems<sup>7</sup> deutlich gemacht, dass Open-Access-Publikationskosten als Teil der regulären Forschungsinfrastrukturkosten zu verstehen und entsprechend zu finanzieren sind. Publikationskosten auf einzelne Forschende zu übertragen bedeutet, den solidarischen Grundgedanken von DEAL zu unterhöhlen. Doch die Implikationen reichen noch weiter: Solange das Bewusstsein fehlt, dass Einrichtungen für das Publizieren ihrer Wissenschaftler\*innen genauso finanziell Verantwortung tragen müssen wie für deren Laborausstattung, werden sie auch schwerlich eigene, dauerhaft tragfähige Publikationsinfrastrukturen aufbauen können, etwa im Sinne von Diamond Open Access. Denn Diamond OA bedeutet, dass Publikationskosten weder bei Autor\*innen noch bei Leser\*innen anfallen, sondern institutionell oder gemeinschaftlich getragen werden. Wer heute keine verlässlichen Strukturen für die Finanzierung von Open Access etabliert, wird morgen auch nicht in der Lage sein, alternative Publikationsmodelle zu tragen. Hier liegt eine zentrale Baustelle, die Einrichtungen und DEAL gemeinsam angehen müssen.

## 4. Viele Wege – und was wir daraus lernen können

Um ein klareres Bild zu erhalten und als Grundlage für systematische Ansatzpunkte hat die DEAS im Sommer 2025 eine Umfrage unter DEAL-Einrichtungen zu ihren Finanzierungsstrategien für Open-Access-Publikationsgebühren durchgeführt. 142 Einrichtungen haben teilgenommen und ein vielschichtiges Bild gezeichnet. Ihre Finanzierungsstrategien lassen sich grob in drei Typen einteilen:

- Die überwiegende Mehrheit der Einrichtungen finanziert PAR Fees und Article Processing Charges (APCs) für DEAL vollständig zentral, das heißt, die Bibliothek übernimmt die Kosten, ohne dass Publizierende selbst in Vorlage treten oder Anträge stellen müssen.
- Ein weiterer Teil der Einrichtungen arbeitet hingegen mit Publikationsfonds für fully gold Open Access (reine Open-Access-Zeitschriften) und knüpft die Kostenübernahme an Bedingungen wie Antragstellung oder Preisobergrenzen.
- Eine dritte, wenngleich zahlenmäßig kleine Kategorie von Einrichtungen verfügt kaum oder nur sehr eingeschränkt über zentrale Mittel, sodass Gebühren an die Fachbereiche oder direkt an die Publizierenden weiterverrechnet werden.

Dabei zeigt sich deutlich: Wenn die Open-Access-Finanzierung reibungsarm, planbar und fair organisiert ist, profitieren Forschende und Bibliotheken gleichermaßen. Wenn jedoch die Komplexität der Abrechnung auf einzelne Wissenschaftler\*innen übergeht, sei es durch Eigenanteile, bürokratische Antragsverfahren oder Einschränkungen bei der Zeitschriftenwahl, entsteht eine Spannungslage, die dem Open-Access-Gedanken schaden kann und Aufwände bei Bibliothek und Forschenden erzeugt. Dies wird besonders dort deutlich, wo hybride Publikationen über DEAL unkompliziert abgewickelt werden, gleichzeitig aber Forschende, die in reinen Open-Access-Zeitschriften publizieren wollen, also in jenen Zeitschriften, die das Zielmodell der OA-Transformation verkörpern, mit Hürden wie Antragstellung und Kostenbeteiligung konfrontiert werden.

---

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

Zugleich zeigen die Umfrageergebnisse: Es gibt Einrichtungen, die für diese Probleme bereits überzeugende Antworten gefunden haben, etwa Finanzierungsmodelle, die Forschende entlasten, Bibliotheken Planungssicherheit geben und Open-Access-Publizieren niedrigschwellig ermöglichen. Dieses Erfahrungswissen ist vorhanden, es ist aber nicht systematisch erschlossen und geteilt. Genau hier setzt *OA PeerPraxis* an.

## **5. OA PeerPraxis: Voneinander lernen, nicht voneinander abschreiben**

Die Umfrageergebnisse wird DEAS mit der gesamten DEAL-Community teilen. Sie sind kein Ranking und kein Urteil über einzelne Einrichtungen, sondern eine Bestandsaufnahme, die als Grundlage für einen konstruktiven Dialog dienen soll. Aus diesem Dialog möchte DEAS eine Initiative *OA PeerPraxis* starten: kein Top-down-Regelwerk, sondern ein Angebot zum Peer Learning, zum gemeinsamen Nachdenken und Voneinander lernen in einer Gemeinschaft, die vor ähnlichen Herausforderungen steht, aber sehr unterschiedliche Ausgangsbedingungen mitbringt.

Hier werden Kolleg\*innen aus Erwerbungs- und Bibliotheksleitungen zu Webinaren eingeladen, um zu diskutieren: Was macht die Situation an ihrer Einrichtung besonders herausfordernd? Wo haben sie Lösungen gefunden, die andere interessieren könnten? Ergänzend werden ausführliche Gespräche und Interviews mit ausgewählten Einrichtungen geführt, um die Lage vor Ort besser zu verstehen und Best-Practice-Kandidaten zu identifizieren. Daraus entstehen konkrete Fallstudien als Orientierungshilfen für diejenigen, die ihren eigenen Weg suchen.

DEAS ist überzeugt: Die Bibliotheken in Deutschland haben in den letzten Jahren bewiesen, dass sie den Umstieg auf Open Access managen können. Sie verfügen über mehr Handlungsspielraum und Expertise, als es das eine oder andere Klagen vermuten lässt. Diesen Spielraum gemeinsam zu nutzen und dabei den Blick auf das zu richten, was wirklich funktioniert, ist das Ziel von *OA PeerPraxis*.

*Kai Geschuhn, Deal Open Access Services (DEAS) gGmbH, München, <https://orcid.org/0000-0001-5849-8751>*

**Zitierfähiger Link (DOI):** <https://doi.org/10.5282/o-bib/6260>

Dieses Werk steht unter der Lizenz [Creative Commons Namensnennung 4.0 International](#).