

# DE GRUYTER



# STEINIGE STRASSE ODER GOLDENER WEG

---

Ein mittelständischer  
Wissenschaftsverlag auf dem  
Weg zu Open Access

# AGENDA



Open Access bei De Gruyter

Transformation von Zeitschriften: Ein Erfahrungsbericht

Offsetting & Co: Partnerschaften mit Konsortien

OPEN ACCESS BEI DE GRUYTER

# WIE SIND WIR GEWACHSEN?

---

2005

• 1. Open-Access-Buch veröffentlicht

2011

• Übernahme des Open-Access-Verlags Versita

2015

- De Gruyter konvertiert zum 1. Mal 10 Abo-Zeitschriften zu OA
- De Gruyter startet seine ersten OA-Zeitschriften in HSS

2017

• De Gruyter erreicht 1.000 OA Bücher auf degruyter.com

# DAS OA-ANGEBOT

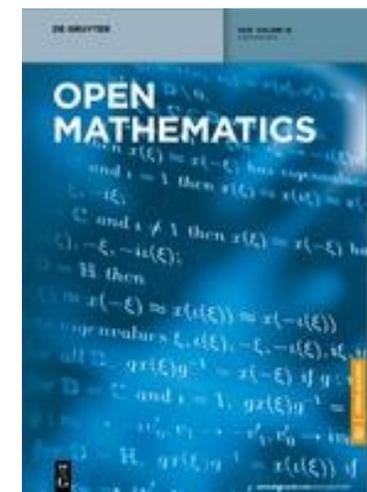
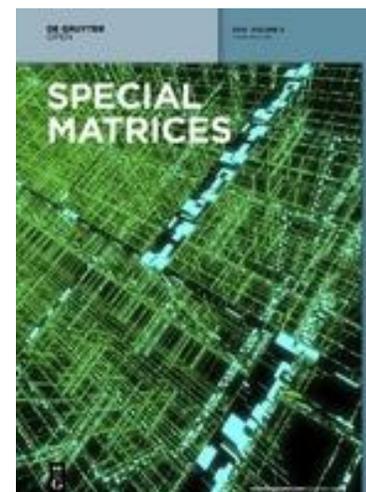
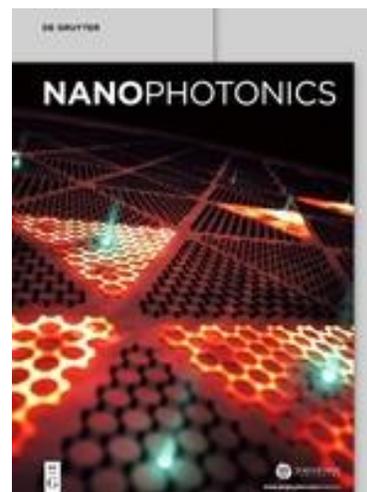
---

- ▶ Bei De Gruyter können Autoren über das gesamte Zeitschriftenportfolio hinweg in Open Access veröffentlichen: entweder in reinen Open-Access-Zeitschriften oder im Hybrid-Modell innerhalb des Abonnement-Portfolios
- ▶ De Gruyter hat ca. 500 OA-Zeitschriften auf degruyter.com. Sie laufen über:
  - ▶ Gold OA: die Institution oder ein Geldgeber zahlt die APC
  - ▶ Diamant OA: der Autor zahlt keine Gebühr für die Veröffentlichung
- ▶ Daneben hat De Gruyter eine beeindruckende Bandbreite von ca. 400 Abo-Zeitschriften, in denen Autoren in Hybrid-OA veröffentlichen können

# OPEN ACCESS ZEITSCHRIFTEN

---

- ▶ De Gruyter bietet eine umfassende Palette von reinen OA-Zeitschriften, die ganze Themenbereiche in HSS und STM abdecken
- ▶ APCs für reine OA-Titel liegen je nach Fachgebiet zwischen 500 und 1.500 EUR
- ▶ Innerhalb des Abo-Portfolios erhebt De Gruyter eine Pauschalgebühr von 2.000 EUR für hybride OA



# OPEN ACCESS BÜCHER

---

- ▶ De Gruyter ist der führende Herausgeber von Open-Access-Büchern in den Geisteswissenschaften
- ▶ Um diese Position zu erreichen, hat De Gruyter faire, flexible Publikationsmodelle entwickelt.
- ▶ Buch-APCs liegen bei De Gruyter zwischen 7.000-10.000 EUR
- ▶ Es gelten verschiedene Geschäftsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten für Open-Access-Bücher



TRANSFORMATION ZU OA

# TRANSFORMATION ZU OPEN ACCESS

---

- ▶ De Gruyter hat die ersten Zeitschriften aus dem Abonnement zu OA im Jahr 2015 transformiert - 10 Zeitschriften im STEM-Bereich
- ▶ Tests verschiedener Geschäftsmodelle, um die Transformation anderer Zeitschriften zu unterstützen, werden fortgesetzt

Fallstudien: Open Mathematics und Open Medicine

(vorher: Central European Journal of Mathematics und Central European Journal of Medicine)

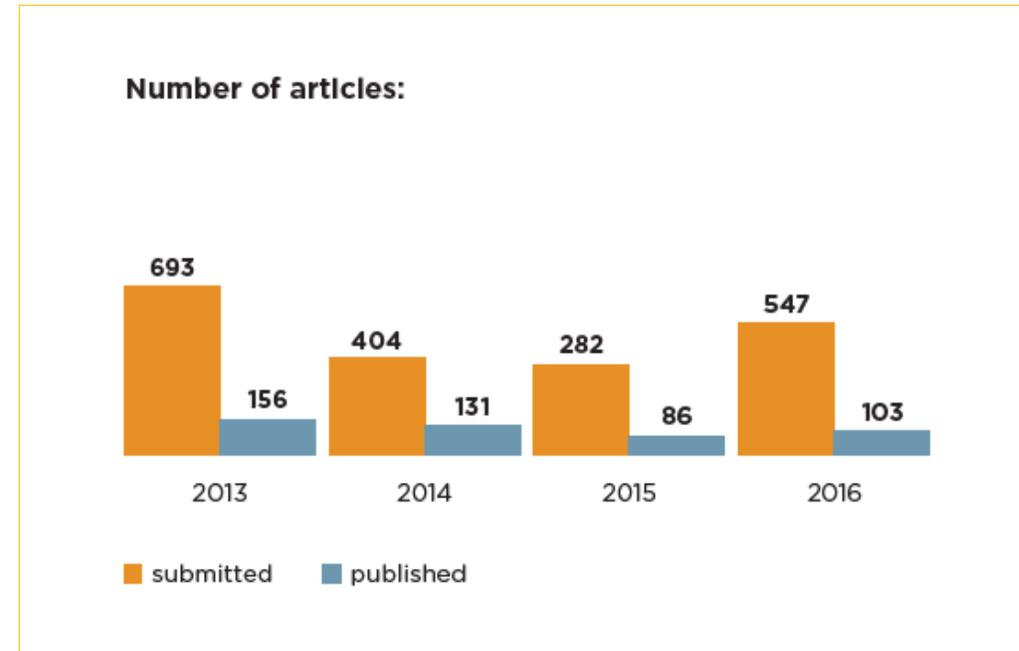
- Gegründet im Jahr 2003
- Im Subscriptions-Modell, Vertrieb durch Springer bis Herbst 2014
- 2014: Zeitschriften bei De Gruyter veröffentlicht, geänderte Titel
- 2015: APCs eingeführt

# OPEN MATHEMATICS

---

## Open Mathematics - post OA

- Leichte Einbrüche bei den Einreichungen nach der Einführung von APC, Anzahl Einreichungen und Artikel steigt jetzt wieder an.
- Ablehnungsquote leicht rückläufig, aber Impact Factor steigt (IF von 0,405 auf 0682 während 2013-2016)
- Starke Gegenreaktion gegen OA von den ursprünglichen Herausgebern und dem Editorial Advisory Board
- Signifikanter Anstieg an Artikeln aus China und der Türkei

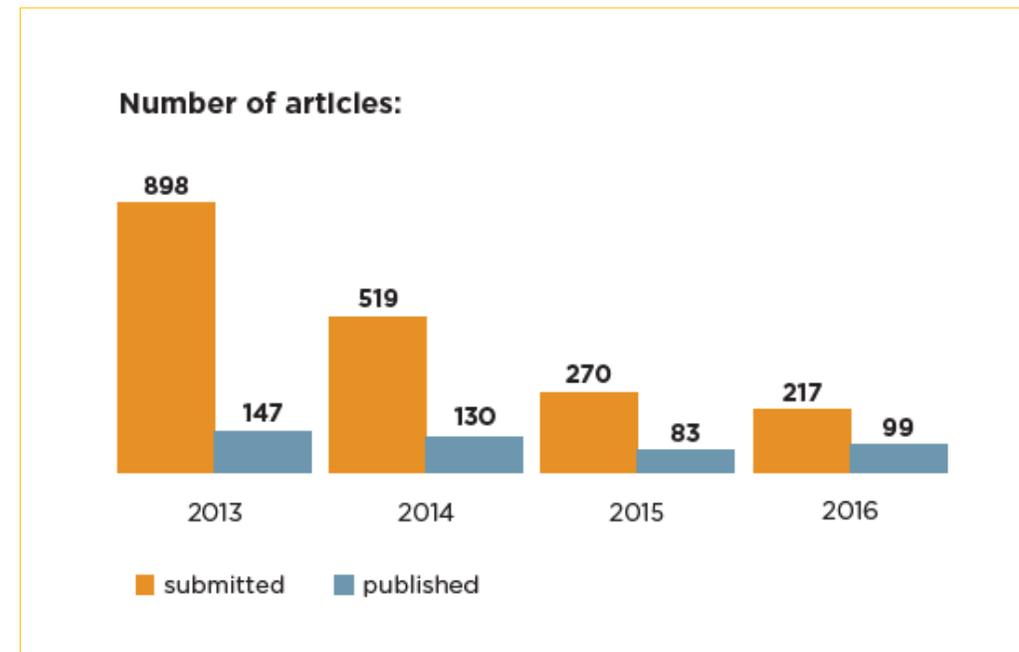


# OPEN MEDICINE

---

## Open Medicine - post OA

- Signifikanter Rückgang der Einreichungen nach der Einführung von APC
- Anzahl der veröffentlichten Artikel erhöht sich langsam
- Ablehnungsquote sinkt (von 84% auf 40% von 2013-2016)
- Impact Factor steigt (von 0,262 auf 0,294)
- Umsatz: Rückgang im ersten Jahr unmittelbar nach Einführung von APC (2015), Umsatzsteigerung im zweiten Jahr (2016) und seitdem stetiger Anstieg



# HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE TRANSFORMATION

---

Herausforderungen beim Umstellen von Abo-Zeitschriften zu OA:

- ▶ Nicht alle Forschungsgemeinschaften unterstützen OA
- ▶ Regional ungleiche Verteilung der Mittel für OA
- ▶ Mangelnde (Anschluß)Finanzierung zur Unterstützung der Transformation von HSS-Abonnement-Zeitschriften



# GESCHÄFTSMODELLE OÄ: PARTNERSCHAFTERN MIT KONSORTIEN

# OPEN ACCESS VEREINBARUNGEN

---

De Gruyter bringt Open-Access-Vereinbarungen ein, um OA unter Autoren zu fördern und faire Partnerschaften mit Institutionen im Bereich OA-Publishing aufzubauen

## **Institutional Memberships**

10 - 25% Rabatt auf APCs BPCs für Partnerinstitute

Rabatte gelten für:

- Alle reinen OA Zeitschriften von De Gruyter
- Alle reinen OA Bücher von De Gruyter
- Ausgewählte De Gruyter Hybrid-Zeitschriften

# OPEN ACCESS VEREINBARUNGEN

---

## Offset- und andere OA-Vereinbarungen

- ▶ De Gruyter erzielt Vereinbarungen mit Konsortien, die sicherstellen, dass APC für hybride Zeitschriften bis zu 90% mit den Ausgaben für Abonnements verrechnet wird
- ▶ Subskriptionspreise können angepasst werden, wenn der Anteil an OA-Artikeln signifikant wird
- ▶ De Gruyter hat seine Offset-Vereinbarung angepasst, um die unterschiedlichen Anforderungen von Konsortien zu erfüllen
- ▶ Offsetting-Verträge wurden mit Konsortien in der Schweiz, Großbritannien, den Niederlanden, Schweden, Ungarn und Katar verhandelt.

# OPEN ACCESS VEREINBARUNGEN

---

## **Beispiel: BIBSAM (Schweden)**

- ▶ Vereinbarung umfasst das komplette De Gruyter Zeitschriften-Portfolio
- ▶ Autoren zahlen nichts bei Veröffentlichung
- ▶ Alle hybriden Artikel werden sofort in OA veröffentlicht oder innerhalb weniger Monate nach Veröffentlichung in OA konvertiert
- ▶ Alle Artikel werden im Januar des folgenden Jahres zu 10% des fälligen APC in Rechnung gestellt

## **Beispiel: EISZ Ungarn**

- ▶ Vereinbarung umfasst das komplette Portfolio oder nur HSS-Zeitschriften (abhängig von der Institution)
- ▶ Reine OA und hybride Artikel (limitierte Anzahl) enthalten
- ▶ Autoren zahlen nicht bei Veröffentlichung
- ▶ Kosten werden durch eine Vorab-Gebühr abgedeckt

# OPEN ACCESS VEREINBARUNGEN

---

## Deutschland:

Erstes Offsetting-Angebot von der DFG nicht angenommen

Antrag im Rahmen des neuen DFG-Ausschreibens „Transformationsverträge“ nicht möglich

► Ca. 80% der Autorenschaft im HSS-Bereich weltweit aus D-A-CH

Folge:

Höchstwahrscheinlich sehr rasche Transformation der meisten Titel zu OA

Globaler Umsatz kann nicht mehr über Subskriptionsgebühren generiert werden

Anschlussfinanzierung nach Ende der Förderphase sehr ungewiss.

Fehlender Umsatz kann das Aus für viele Zeitschriften bedeuten.

# HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE TRANSFORMATION

---

Verhandlungen zur Transformation finden auf Länderebene statt

- ▶ Auswirkungen sind global
- ▶ OA ist vor allem (noch) ein europäisches Phänomen

Noch werden viele verschiedene Modelle verfolgt

- ▶ Komplexität nimmt zu
- ▶ Unterschiedlichste Anforderungen an Systeme und Workflows

Finanzierung geisteswissenschaftlicher Zeitschriften

„There’s enough money in the system“

- ▶ Verteilung der Gelder jedoch ungleich
- ▶ Transformation für kleinere Verlage nur mit Interimsfinanzierung möglich

# HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE TRANSFORMATION

---

Technische Herausforderungen für die Einbindung von Open-Access-Publishing in das Abonnement-Portfolio umfassen:

- Schulung von Mitarbeitern zu Open-Access-Veröffentlichungsstandards
- Workflows ändern, um verschiedene Fakturierungsoptionen zu integrieren - Prepaid, Postpaid usw.
- Einführung von Einreichungs- und Zahlungssystemen zur Abwicklung von APCs
- Integration von APC-Zahlungen in Zeitschriften-Workflows
- Identifizierung und Authentifizierung von Autoren, die Anspruch auf OA und Rabatte für APCs haben
- Bereitstellung von Publikationsberichten an Institutionen
- Verfolgen und Anzeigen von Lizenzinformationen auf Artikelwebseite und in Metadaten
- Bereitstellung verschiedener Lizenzen, die von Geldgebern und Konsortialmitgliedern benötigt werden

# WIE GEHT ES WEITER?

---

OA als Bestandteil vieler Konsortialverträge in Europa

- ▶ Trend geht zu „Read & Publish“

In Deutschland, Offsetting-Verträge mit regionalen Konsortien, wo wirtschaftlich möglich.

- ▶ Tests mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen

Institutional Memberships unterstützen Publikation in reinen OA-Journals

Weiterentwicklung der verlagsinternen Systeme und Workflows

- ▶ Automatisiertes APC-Zahlungssystem
- ▶ Autorenauthentifizierungssystem
- ▶ Reporting

# FRAGEN, FEEDBACK?

---

Ben Ashcroft

Vice President, Sales & Marketing

[ben.ashcroft@degruyter.com](mailto:ben.ashcroft@degruyter.com)

+49 30 26005-275

Martina Näkel

Vertriebsleiterin, DACH

[martina.naekel@degruyter.com](mailto:martina.naekel@degruyter.com)

+49 30 26005-166



# DE GRUYTER