

## Interview verslag interview verslag Frank Toolenaar, Dennie Heye

Maurits van der Graaf; Pleiade Management en Consultancy; 2007-08-06

### Naar een article-based prijsmodel

De hoofddoelstelling van de te organiseren rondetafelconferentie met de uitgevers is om andersoortig prijsmodellen te bediscussiëren voor de producten, die de bedrijfsbibliotheken afnemen van de uitgevers. Het gaat dan vooral om andere prijsmodellen voor artikelen uit elektronische tijdschriften. De respondenten streven ernaar om een op gebruik gebaseerd prijsmodel in te voeren - zij noemen daarbij termen als article-based prijsmodel en/of een pay-per-view model<sup>1</sup>. De respondenten stellen overigens dat een aantal uitgevers op dit moment wel een pay per view model aanbieden, maar dat dit niet erg aantrekkelijk wordt gemaakt. De respondenten hebben sterke voorkeur voor een model waarbij naarmate er meer wordt afgenomen, de prijs per gedownload artikel naar beneden gaat, tot een uiteindelijk maximum: de abonnementsprijs. De uitgevers hebben veelal een voorkeur voor een abonnementenmodel, omdat zij dan een vooraf gegarandeerde inkomstenstroom hebben. Niettemin stellen de respondenten dat een pay-per-view model het beste aansluit op de wensen van de corporate bibliotheken vanwege de volgende redenen:

**Eerlijk:** De respondenten stellen dat een dergelijk model het meest eerlijk is: er wordt alleen betaald voor wat er gebruikt wordt.

**Interne afhandeling:** Een dergelijk prijsmodel schept ook duidelijkheid richting eindgebruikers, deze kunnen zo eventueel ook op een eerlijke manier doorbelast worden. Eveneens is het belangrijk richting management: de respondenten geven aan dat de centrale bibliotheekbudgetten binnen het bedrijfsleven steeds meer onder druk komen te staan. Uitgaven dienen dan ook steeds duidelijker verantwoord te worden.

**Flexibel:** een article-based model stelt de bedrijfsbibliotheek in staat om snel in te spelen op de veranderende behoeften van de R&D afdelingen binnen het bedrijf. Het komt immers steeds vaker voor dat de scope van de R&D sterk verandert - mede door het afstoten en acquireren van business units.

### Nadelen abonnementen model

Bij het abonnementen model blijken tijdschriften achteraf vaak te weinig gebruikt te zijn in verhouding tot het abonnementsbedrag, omdat de informatie kennelijk slechts beperkt nodig is. De bibliotheek kan nu alleen achteraf het abonnement opzeggen en overgaan op document delivery.

### Sites

De respondenten merken op dat uitgevers nogal eens hun prijs laten bepalen door het aantal sites dat toegang krijgt tot de informatie. 'Sites is een volkomen achterhaald concept, het betekent in onze wereld helemaal niets meer'. De respondenten merken op dat zij er naar streven om in principe alle werknemers van hun bedrijf wereldwijd te bedienen. In de praktijk zal er slechts een zeer klein percentage geïnteresseerd zijn in de wetenschappelijke informatie. Niettemin vinden zij beperkingen 'per site' niet acceptabel. Op dit moment hanteren uitgevers

---

<sup>1</sup> De bedrijfsbibliotheken nemen ook in veel gevallen bibliografische databanken af, maar daar zijn de prijsmodellen veelal reeds gebaseerd op gebruik.

een prijsmodel, waarin vermenigvuldigingsfactoren worden gehanteerd wanneer meerdere sites worden bediend. Hierdoor wordt de prijs al gauw onrealistisch. Benadrukt wordt dat werknemers veel reizen en zich voor bepaalde projecten tijdelijk op andere company sites bevinden. Ook een prijsmodel gebaseerd op het aantal mensen dat werkzaam is in de R&D afdelingen is volgens de respondenten een weinig zinvolle benadering: het gaat niet om het aantal mensen op de payroll van het bedrijf(sonderdeel), maar om de interesse in de betreffende informatie. De respondenten benadrukken nogmaals dat zij een prijsmodel willen zien dat gebaseerd is *op gebruik* in plaats van *op gebruikers of sites*.

### Huidige situatie uitgevers

De bibliothecaris van Philips stelt dat hij op dit moment met Elsevier wel een redelijke afspraak heeft over de toepassing van een article-based pay-per-view model, maar dat de basis van zo'n 45 abonnementen toch niet aantrekkelijk is: het lijkt niet te lukken 45 titels te vinden die hun abonnementsbedrag waard zijn, dat zijn er nu hooguit zo'n 20. In plaats van 45 abonnementen en de rest via document delivery, zou het het mooist zijn als artikelen tegen een aantrekkelijk basistarief door eindgebruikers gedownload kunnen worden vanuit elke titel – tot het abonnementsbedrag bereikt is.

Wiley biedt wel een pay-per-view model aan, maar daar moet men vooraf een bepaalde hoeveelheid kopen.

Met hoeveel uitgevers heeft een bedrijfsbibliotheek eigenlijk te maken? De respondent van Philips stelt dat hij met circa 10 grotere uitgevers te maken heeft en dan nog met zeker 30 kleinere uitgevers (vaal één of twee titels). De respondent van Shell stelt met circa 300 uitgevers te maken te hebben, maar ook hier zijn er 10 tot 15 belangrijk.

### Situatie bibliotheek

Bij Shell is men hard op weg een volledig elektronische bibliotheek te worden. Ook bij Philips denkt men van af 2008 vrijwel uitsluitend elektronische informatie aan te bieden. Beide bibliotheken berekenen hun kosten op dit moment niet door aan de eindgebruikers, maar de respondenten vermoeden dat dit over enkele jaren wel eens anders zou kunnen worden onder druk van het management.

### Één intermediair voor de afhandeling van document aanvragen gewenst

De respondenten stellen dat zij een sterke voorkeur hebben voor één intermediair, die documentaanvragen afhandelt met de verschillende uitgevers. De bibliotheek van de TU Delft zal overigens per 1 januari 2009 stoppen met het verzorgen van documentleverantie voor corporate klanten. Dit maakt de hierboven genoemde wens voor een intermediair voor elektronische documenten afhandeling nog urgenter. 'Er moet gewoon een vervanging komen voor de ouderwetse documentleverancier. Wij hebben niet de mankracht om met meer dan 30 uitgeverijen aan tafel te gaan zitten om te onderhandelen over documentleverantie voorwaarden!'

### Toegang tot de tijdschriftartikelen

Bij Shell is dit als volgt georganiseerd:

Men biedt enkele bibliografische databanken aan, daarnaast worden er ook enkele interne zoekmachines/catalogi geproduceerd en aangeboden. De toegang wordt geregeld via ranges IP-nummers – zie ook de discussie over sites.

Bij Philips is dit als volgt georganiseerd:

De voornaamste database is Web of Knowledge aan - deze databank bevat vrijwel alle lopende abonnementen van de bibliotheek. Vanuit Web of Knowledge zijn er links naar die elektronische tijdschriften, waar men toegang toe heeft.

De respondenten zouden het liefst een intermediair zien, die alle afspraken met de verschillende uitgevers voor hen kan regelen. Met andere woorden, een elektronisch document delivery platform.

Samengevat komt de wens van de respondenten erop neer dat de uitgeverijen een article-based pay-per-view prijs model toestaan en tevens toestaan dat een intermediair / derde partij de links naar elektronische full tekst verzorgt en financieel afhandelt.

De uitgevers zijn er op dit moment op gebrand om juist de middle man er tussen uit te halen (disintermediation) - deze strategie lijkt echter minder geschikt voor de corporate bibliotheken.

### **Afbakening user community; bediening andere bedrijven op de campus**

Abonnementen gelden meestal uitsluitend voor de juridische entiteit van (een deel van) het bedrijf. Hoewel dat in het algemeen natuurlijk juist is, komt het wel in toenemende mate voor dat op het terrein van een bedrijf (of universiteit!) kleine start-ups of spin-offs gevestigd zijn die graag een beperkt gebruik zouden willen maken van de informatiebronnen van de grotere R&D bedrijven. Graag zouden zij een mogelijkheid in de licentie overeenkomsten zien opgenomen om in deze situatie als bibliotheek informatie te kunnen aanbieden voor zulke bedrijven.

### **Gebruik gedownloade artikelen**

De respondenten benadrukken dat het tevens van belang is nadere afspraken te maken over wat men nu mag met een gedownload artikel in de situatie van een pay-per-view prijsmodel. Daarbij moet rekening gehouden worden met het normale gebruikersgedrag: indien een onderzoeker een interessant artikel gedownload heeft, behoort het tot het normale gedragspatroon de PDF te e-mailen naar een collega. In het verlengde daarvan hebben sommige onderzoekers de behoefte om een aantal artikelen op het intranet beschikbaar te stellen voor een projectgroep o.i.d. Op dit moment geven de bedrijfsbibliotheken aan hun gebruikers aan dit niet te doen: het advies is niet de PDF maar de link naar het artikel te verspreiden onder collega's.

Naast een oplossing voor de bovengenoemde situaties, noemt een respondent ook dat men soms een syllabus samenstelt uit een paar artikelen ten behoeve van interne trainingsdoeleinden. Ook dit is nu vrij lastig geregeld: de betreffende respondent vraagt de betreffende artikelen een aantal keren aan bij de documentleverancier.

Tenslotte bestaat er bij enkele collega-bedrijfsbibliotheken soms de behoefte om een wetenschappelijk artikel in te zetten bij het ondersteunen van het product in de markt. Ook dit is een aandachtspunt, wat in de discussies met de uitgevers meegenomen zou moeten worden.

### **NIC**

Er zijn negen bedrijfsbibliotheken aangesloten bij het NIC. De gezamenlijke buying power van deze bedrijfsbibliotheken wordt geschat op tussen de 10 en 20 miljoen Euro per jaar. De respondenten merken op dat in Nederland in een aantal gevallen het bibliotheekbudget voor de gehele multinational is belegd. Overigens is een gezamenlijk optreden van deze bedrijfsbibliotheken in de markt, bijvoorbeeld door het vormen van een consortium, niet aan

de orde. De bedoeling van krachten dient er vooral voor om het gewenste prijsmodel te realiseren en standaardlicentievoorwaarden voor bedrijfsbibliotheken te ontwikkelen.

### **Topuitgevers**

Als belangrijke gezichtsbepalende uitgeverijen worden onder andere Elsevier, IEEE, Springer en de American Chemical Society genoemd. Gesteld wordt dat de kleinere uitgeverijen qua beleid vaak de grotere uitgeverijen volgen.

### **Rechten op historische content**

De respondenten geven aan dat bij een pay-per-view model ook de rechten op de historische content geregeld zouden moeten worden. Men bedoelt hiermee dat men voor tijdschriften waar men eerder een abonnement op had in principe natuurlijk geen nieuwe ‘fee’ hoeft te betalen. Echter, de respondenten geven aan dat dit wel erg ingewikkeld gaat worden en dat zij eventueel bereid zijn bij een overgang naar een redelijk geprijsd article-based pay-per-view systeem van deze oude rechten af te zien.

### **Recht om full text te indexeren**

De respondent van Shell geeft aan uit dat zij interne zoekmachines onderhouden waarbij onder andere indexen van interne rapporten doorzoekbaar zijn, maar ook externe wetenschappelijke informatie doorzoekbaar wordt gemaakt. Dit betekent dat de gebruiker naadloos naast interne rapporten ook extern gepubliceerde wetenschappelijke artikelen vindt. De respondent meldt dat tot zijn verbazing uitgevers vaak geld willen zien voor deze indexen (hetzij uitgebreide metadata, hetzij full text indexen). Dit is zijns inziens onbegrijpelijk, omdat het gebruik van de full text hierdoor juist toeneemt. Het is zijns inziens dan ook van belang dat in de licentie voorwaarden standaard wordt opgenomen dat metadata en/of full text indexen beschikbaar worden gesteld aan de licentiehouder. Overigens wijst respondent erop dat zijn gebruikers in toenemende mate in full text willen zoeken.

### **Doel van de rondetafelconferentie**

Tenslotte vatten de respondenten nog eens de doelstellingen van de georganiseerde rondetafelconferentie met enkele belangrijke uitgevers samen:

- Het verduidelijken van de visie binnen de bedrijfsbibliotheken door:
  - Beter inzicht geven in de werking van een corporate bibliotheek
  - De behoefte aan een op gebruik gebaseerd prijsmodel toe te lichten
  - De behoefte aan de tegenwoordig noodzakelijke flexibiliteit door de snelle en onvoorspelbare veranderingen in de scope van de R&D afdelingen toe te lichten
- Een goede uitwisseling van elkaars standpunten in de rondetafelconferentie met gesloten deuren de nadruk ligt op:
  - Het begrijpen van elkaars situatie en het op tafel brengen van de mogelijke voordelen voor beide partijen.

Hoewel de respondenten natuurlijk graag een goede oplossing zien, stellen zij dat als de rondetafelconferentie zou bijdragen aan het vergroten van wederzijds begrip dit al nuttig en zinvol te vinden.