
CONSORTIUMLICENTIES: HOE INTERESSANT

ZIJN DE DEALS ?

Veerle KERSTENS en Kaat VAN WONTERGHEM
LIBIS Bibliotheekinformatica - VOWB

Inleiding

Steeds vaker verenigen academische bibliotheken wereldwijd zich in consortia om gezamenlijk licenties te nemen op informatieproducten, voornamelijk elektronische tijdschriften en databanken. Vanwaar deze toenemende samenwerking en wat gebeurt er op dit vlak in Vlaanderen? Wat is de meerwaarde van deze consortiumovereenkomsten? Zijn het leefbare modellen voor de toekomst?

Achtergrond

De wetenschappelijke bibliotheken hebben het de voorbije jaren financieel niet gemakkelijk gehad. De sterke prijsstijgingen van vooral tijdschriften zorgden voor een toenemende druk op de bibliotheekbudgetten. Prijsverhogingen van meer dan 10% waren eind jaren '90, begin 2000 niet abnormaal. Tevens vergde de overgang van gedrukte naar elektronische informatie extra middelen. Bibliotheken konden en kunnen - vanwege hun bewaarfunctie - immers niet zomaar print vervangen door de elektronische versies. Zolang de permanente toegang tot informatie niet verzekerd is, heeft men een meerkost om tijdschriften zowel in gedrukte als in elektronische versie aan te bieden. Tegenover die toegenomen kosten staan budgetten die meestal niet evenredig gestegen zijn. Bovendien groeit het aanbod aan informatie nog steeds exponentieel, zodat het voor de wetenschappelijke bibliotheken hoe langer hoe moeilijker wordt om hun gebruikers toegang te geven tot alle relevante bronnen.

Het is in die context dat bibliotheken consortia gingen vormen in een poging om - in essentie - met dezelfde middelen meer te kunnen doen. Dit initiatief ontstond in de Verenigde Staten en breidde vanaf begin 2000 snel uit naar Europa en

het Oosten. Ook Australië en Zuid-Afrika volgen deze trend. In 2000 werd als coördinerende organisatie ICOLC¹ opgericht. Deze groepeert momenteel een 150-tal consortia wereldwijd. Ondertussen is er ook een Europese afdeling die jaarlijks een conferentie organiseert.

Waarom consortia ?

Hoewel de belangrijkste bestaansreden van een consortium meestal van financiële aard is: betere prijzen bekomen, ligt de kracht van een consortium evenzeer in het bedingen van goede licentievoorwaarden. Ondermeer de permanente toegang tot informatie, de off-campus toegang, de toelating om e-tijdschriften te gebruiken voor IBL, zijn geen vanzelfsprekende rechten voor de klant. Onder impuls van ICOLC is de bewustwording bij bibliotheken gegroeid dat contracten niet noodzakelijk te nemen of te laten zijn, maar onderhandeld kunnen worden. Individuele bibliotheken kunnen echter niet genoeg gewicht in de schaal leggen tegenover grote uitgevers om betere gebruiksvoorwaarden te bekomen. Het zijn dan ook vooral de consortia die de voorbije jaren aan de kar hebben getrokken om te ijveren voor een aantal licentievoorwaarden die nu opgenomen zijn in de meeste contracten.

Financiële consortiumvoordelen zitten niet alleen in de kostprijs van de bronnen. Ook de bundeling van expertise, bijvoorbeeld bij het vergelijken van bronnen en bij het onderhandelen, biedt de consortiumleden voordeel. Verder kunnen de partners eventueel samenwerken - en op die manier kosten besparen - door databanken via een gemeenschappelijke server ter beschikking te stellen. Tenslotte kan het efficiënter zijn om de gebruiksstatistieken centraal te verwerken. Dit levert bovendien meer managementinformatie

¹ International Coalition of Library Consortia.
Website: <http://www.library.yale.edu/consortia/>

op omdat men het gebruik in de eigen instelling dan kan vergelijken met de gebruikscijfers van de andere consortiumleden.

Betere overeenkomsten via consortia

Via consortia hopen de leden hun gebruikers - zoals gezegd - toegang te bieden tot meer bronnen. Een recente enquête bij 20 consortia in het Verenigd Koninkrijk toont aan dat de leden gemiddeld 50% van hun elektronische tijdschriften via consortia betrekken. Voor kleine instellingen is dat zelfs de grote meerderheid².

Bij die deals speelt natuurlijk de macht van het getal. Hoe groter het consortium, hoe groter ook de consortiumkorting. Anderzijds is het vooral belangrijk dat er een representatief aantal bibliotheken in een bepaald afzetgebied wordt vertegenwoordigd. Naast de macht van het getal hebben consortia echter nog andere voordelen om betere contracten te sluiten: doordat consortia elkaar informeren over prijzen en/of voorwaarden kunnen ze hun onderhandelingspositie versterken. Een profijt dat wel moet gerelativeerd worden: de praktijk wijst immers uit dat bruikbare benchmarking³ niet echt mogelijk is omwille van de verscheidenheid aan consortiumvoorwaarden binnen de voorliggende contracten. Bovendien ondertekent een consortium wel vaker een soort confidentialiteitsclausule waarmee de uitgever natuurlijk dit soort wederzijdse informatie-uitwisseling tracht de pas af te snijden.

Eveneens winstgevend zijn wellicht de meerjarencontracten : zo kijken de consortiumpartners niet alleen voor langere tijd tegen een stabiele prijszetting aan, ze gunnen hen tevens de tijd nieuwe voorstellen onder de loep te kunnen nemen waarop al dan niet zal worden ingegaan.

² Hazel WOODWARD. 2002. A study of the impact of the consortium site license on academic libraries. In: *The consortium site license: is it a sustainable model ? Edited Proceedings of a meeting held on 24th September 2002 at The Royal Society, London.* Londen: Ingentia Institute.

³ Benchmarking is een managementstechniek waarbij vergeleken wordt ten opzichte van een formele basis (bvb. prijs, hoe ben ik georganiseerd etc.) ter optimalisatie van uw efficiëntie, in dit geval als consortium bij de aankoop van elektronische producten.

Voordelen voor uitgevers

Waren de bibliotheken de vragende partij voor consortiumlicenties, dan vonden zij geïnteresseerde gesprekspartners bij de informatieleveranciers. Pioniers waren de grote uitgevers, die hierdoor hun marktpositie strategisch wisten te versterken. Welk voordeel hebben deze informatieleveranciers verder bij consortiumovereenkomsten ? Door een vermindering van het aantal gesprekspartners kan enerzijds bespaard worden op de marketinguitgaven. Anderzijds betekent een contract met een groot consortium meteen veel promotie en bekendheid. Het levert hen het ultieme visitekaartje op.

Consortiumonderhandelingen vergen wel een aanzienlijke tijdsinvestering, maar deze intensieve contacten bieden de uitgever een beter inzicht in wat echt belangrijk is voor bibliothecarissen en geven meer kans om een langetermijnrelatie op te bouwen. Meestal worden dan ook - vanuit wederzijds belang - contracten voor meerdere jaren getekend. Deze gang van zaken garandeert voor de informatieleverancier een zekere stabiliteit in de inkomsten tegenover de reeds aangestipte stabiele prijszetting voor de consortiumleden. De intensieve uitwisseling van ideeën en voorstellen tijdens consortiaonderhandelingen helpen de informatieleveranciers om de nieuwe businessmodellen en prijsmechanismen voor hun elektronische informatieproducten te ontwikkelen en uit te testen.

Een eerder marginaal voordeel voor de leveranciers tenslotte is, tenzij bij grote consortia, de eventuele besparing op administratieve kosten omdat er maar aan één instantie wordt gefactureerd. Dit geldt evenwel niet altijd. Het consortium kan ook enkel als onderhandelingspartner optreden, en de volledige verantwoordelijkheid voor de betalingen overlaten aan de individuele leden. BICfB, het consortium van de Belgische Franstalige universiteitsbibliotheken en UKB, dat de Nederlandse universiteitsbibliotheken verenigt, werken op deze manier.

Nadelen

Deel uitmaken van een consortium heeft uiteraard niet enkel voordelen. De consortiumleden geven een groot deel van hun lokale autonomie

op. Dat kan gaan over de keuze van het platform of over het accepteren van bepaalde licentiewaarden die men liever anders gezien had. Compromissen zijn onvermijdelijk om te komen tot een gezamenlijke deal.

Het tragere beslissingsproces is een reëel nadeel dat de consortiumleden parten kan spelen. Het kan maanden tijd in beslag nemen vooraleer er een billijk akkoord uit de bus komt waarin alle leden zich kunnen vinden, de nodige budgetten gegeneerd zijn en de kostenverdeling goedgekeurd is.

Consortia vergen dus meer overleg, maar zoals Hazel WOODWARD⁴ het formuleerde in een rapport over de impact van consortium-licenties op academische bibliotheken: het alternatief om geen deel uit te maken van een consortium wordt door de meeste bibliothecarissen als veel negatiever ervaren.

Consortium-initiatieven in Vlaanderen

Ook in Vlaanderen vond de consortiumgedachte ingang bij de wetenschappelijke bibliotheken. De motor hiervan was het Vlaams Overlegorgaan inzake Wetenschappelijk Bibliotheekwerk vzw (VOWB). Deze vzw, opgericht in 1992, verenigt de bibliotheken van de 6 Vlaamse universiteiten, de 22 hogescholen, de Koninklijke Bibliotheek, een bedrijfsbibliotheek en 8 andere wetenschappelijke bibliotheken. De doelstelling van het VOWB is “ het opzetten, begeleiden en coördineren van samenwerking inzake wetenschappelijk bibliotheekwerk aan de hand van studies en projecten “, veel breder dus dan enkel consortiumvorming voor de aankoop van elektronische informatie.

Het VOWB vroeg en kreeg een subsidie van de Vlaamse overheid (via de Administratie voor

⁴ Hazel WOODWARD, 2002. Results and analysis from a study of the impact of the consortium site license on academic libraries. In: *The consortium site license: is it a sustainable model ? Edited Proceedings of a meeting held on 24th September 2002 at The Royal Society, London.* Londen: Ingentia Institute.
Hazel WOODWARD is bibliothecaris van de Cranfield University in het Verenigd Koninkrijk en actief binnen het organiserend comité van de Europese afdeling van ICOLC.

Wetenschap en Innovatie) voor de wetenschappelijke elektronische informatievoorziening. Concreet werd hiervoor een budgetlijn voorzien op de begroting van 2 miljoen EUR en dit voor de hogescholen, de universiteiten, en de wetenschappelijke instellingen IMEC en VITO. Het opzet was oorspronkelijk om via het project “ Elektron ” een Vlaamse portaal voor wetenschappelijke elektronische informatie te creëren. De technische component van het project - de portaal - werd uiteindelijk niet gerealiseerd, maar de overheidssubsidie hielp het Vlaamse consortium wel uit de startblokken.

Vanaf 2000 waren de eerste databanken beschikbaar. Bij de selectie van deze databanken speelde het VOWB een adviserende rol. Een werkgroep, bestaande uit vertegenwoordigers van het VOWB, academici van K.U.Leuven en U.Gent en een kabinetmedewerker van het Ministerie van Onderwijs, onderhandelde met de informatieleveranciers, waarna het Ministerie besliste over de aankoop. De Minister plaatste ook de bestellingen, maar besliste om vanaf 2003 (voor het werkingsjaar 2004) de budgetten te verdelen tussen de deelnemende instellingen.

Op initiatief van K.U.Leuven werd dan een nieuwe beheersstructuur uitgetekend. VLIR, VLHORA, IMEC en VITO vormden een werkgroep die de taak kreeg om de consortiumcontracten voor 2003 voor te bereiden - met de aartsmoeilijke taak om een onderlinge verdeling van de kosten uit te werken ! - en een nieuwe vzw “ Elektron - Wetenschappelijke Elektronische Bibliotheken ” te vormen. Doel van deze nieuwe vzw werd het beheren van de financiën en het sluiten van contracten met leden en leveranciers. Het VOWB-secretariaat blijft zorgen voor de administratieve en inhoudelijke ondersteuning.

Welke consortium-deals werden dankzij Elektron gerealiseerd ? In het eerste jaar (2000) werd gestart met een aantal belangrijke secundaire databanken, met als topper Web of Science van ISI. De eenmalige aankoop van backsets voor deze databank slorpte in dat jaar een belangrijk deel van het budget op. In 2001 kon de set van databanken uitgebreid worden met enkele pakketten van elektronische tijdschriften. Mits een aantal aanpassingen werden de meeste contracten verdergezet tot 2003.

Voor het huidige werkingsjaar 2004 werden volgende informatieproducten in licentie genomen in het kader van het project Elektron :

- Web of Science - Current Contents voor 22 hogescholen, 5 universiteiten, IMEC, Vito, ITG en AWI
- JCR voor 5 universiteiten, IMEC, Vito, ITG en AWI
- Econlit voor 6 universiteiten,
- MathSciNet voor 5 universiteiten,
- Sociological Abstracts voor 5 universiteiten,
- ERIC voor 6 universiteiten, 22 hogescholen en Vito,
- INSPEC voor 5 universiteiten, 13 hogescholen en IMEC,
- MLA voor 6 universiteiten,
- SwetsWise voor 22 hogescholen en 3 universiteiten,
- Wilson Art Index voor 5 universiteiten
- Grove Art voor 9 hogescholen,
- Invert voor 6 universiteiten en 16 hogescholen,
- Academic Search Elite voor 7 (met UCL) universiteiten en 22 hogescholen,
- Business Source Premier voor 7 (met UCL) universiteiten en 4 hogescholen,
- Business Source Elite voor 15 hogescholen,
- Elsevier ScienceDirect voor 6 universiteiten, een pakket van +- 700 titels uit ScienceDirect voor 22 hogescholen
- De STM & HSS collecties van Blackwell Publishing voor 5 universiteiten
- Pakket van enkele tientallen hooggespecialiseerde tijdschriften van de Institute of Physics Publishing Limited

Vergeleken met jaargang 2003 valt voornamelijk op dat er onder meer één databank sneuvelde (Literature Resource Centre) en andere reeds bestaande pakketten gedifferentieerd werden: kleiner aantal instappers in functie van de noden (vb. Invert), wissel van leverancier/platform wegens monopolistisch aanbod (vb. Sociological Abstracts) of keuze voor een vervangproduct ter waarde van eenzelfde bedrag (Grove Art tgo Wilson Art Index). De voornaamste redenen die aan de basis liggen hiervan zijn de ontoereikende budgetten.

Naast deze consortiumdeals die oorspronkelijk met centrale budgetten betaald werden, onderhandelde VOWB ook enkele licenties die werden gefinancierd met eigen middelen van de deelnemende partners of (in één enkel geval) door VOWB :

- Mediargus, het archief van Vlaamse kranten en Roularta-publicaties,
- De secundaire wiskundige databanken MATHDI (gefinancierd door VOWB) en Zentralblatt Math
- in samenwerking met de Franstalige Universiteitsbibliotheken (BICfB): the International Medieval Bibliography Online (IMB)

De prijsmodellen bij deze deals verschillen voor databanken enerzijds en elektronische tijdschriften anderzijds. Voor databanken is het basismodel vaak gebaseerd op een "siteprijs", een prijs per instelling zo die alleen zou instappen, al dan niet in functie van het aantal gelijktijdige gebruikers. Vanaf een bepaald aantal deelnemende instellingen wordt dan een consortiumkorting toegekend. Het probleem met een dergelijke prijszetting is dat ze gewoonlijk nog te weinig rekening houdt met de kleine instellingen en hogescholen, tenzij de korting erg substantieel is. In de hogescholen wordt er veelal minder intensief gebruik gemaakt van deze bronnen en is een zelfde prijsniveau als voor universiteiten budgettair niet haalbaar. Het is dan moeizaam onderhandelen om een redelijke prijs voor deze kleinere instellingen en hogescholen te bekommen.

De meer gedifferentieerde prijsmodellen winnen echter veld. Zo wordt voor Mediargus een prijs per student betaald. Een dergelijke prijszetting houdt dus rekening met het aantal potentiële gebruikers. Prijsmodellen kunnen ook gebaseerd zijn op het aantal effectieve gebruikers of het aantal gelijktijdige gebruikers. De American Mathematical Society hanteert een vrij unieke prijszetting voor de databank MathSciNet : de prijs wordt mee bepaald door de wetenschappelijke output van de instellingen, dit in de vorm van aantal publicaties in de databank.

Voor de tijdschriftendeals zijn de prijsmodellen onderling vrij gelijklopend. Consortiumdeals bevatten meestal de toegang tot alle tijdschriften van een uitgever - of het gemeenschappelijk bezit van alle consortiumleden - voor een kleine meer-

prijs op het gezamenlijk besteed bedrag. Tijdens de looptijd van het contract kunnen er meestal geen tijdschriften uit het pakket geannuleerd worden.

Deze formule werd geïntroduceerd als antwoord op de “ serials crisis ” in 1997. Het prijsmodel, uitgewerkt door het grote Amerikaanse consortium OhioLINK samen met Academic Press, vond navolging bij vele grote uitgevers waaronder Elsevier, Blackwell, Wiley. Het model kende heel veel succes in de Verenigde Staten, waar de meeste academische bibliotheken in dergelijke consortia participeren.

Het model biedt - volgens Tom SANVILLE, directeur van het consortium OhioLINK ⁵, - dan ook heel wat voordelen:

- De consortiumleden hebben voor een relatief kleine meerprijs toegang tot heel wat meer tijdschriften: de prijs per eenheid van informatie gaat dus drastisch omlaag.
- Het vergemakkelijkt de overgang naar elektronische informatie want door de grote deals krijgen elektronische tijdschriften een voldoende kritische massa om ingang te vinden bij eindgebruikers.
- Gebruikscijfers van OhioLINK wijzen uit dat ook de tijdschriften waarop instellingen vroeger geen abonnement hadden, veel geraadpleegd worden. Deze vaststelling geeft aan dat het toegenomen aanbod aan tijdschriften wel degelijk beantwoordt aan een behoefte van de eindgebruikers.
- In meerjaarlijkse contracten wordt een maximale jaarlijkse prijsstijging gegarandeerd - niet onbelangrijk in tijden van sterke prijsstijgingen.

Het was Kenneth FRAZIER, bibliothecaris van de universiteitsbibliotheek van Wisconsin, die in een spraakmakend artikel in *Dlib Magazine*, de naam “ big deal ” introduceerde ⁶. Hij nam stelling tegen deze “ alles-of-niets ” contracten. Een belangrijk gevaar schuilt er volgens hem namelijk in dat grote uitgevers hun positie kunnen

versterken en een bijna-monopoliepositie kunnen uitbouwen en dit precies door toedoen van de afnemer, het consortium. Bovendien versterkt het zogenaamde sweetshop syndrome ⁷ deze monopoliespiraal. Eens het gebruik van een onderzoeksproduct is ingeburgerd kan men er nog moeilijk afstand van doen. Kleine uitgevers worden uitgesloten in dit verhaal: de kritische massa van hun tijdschriften is vaak te klein om consortiumonderhandelingen te verantwoorden. Als bibliotheken dus al verschillende “ big deal ” gesloten hebben die hen niet toelaten tijdschriften te annuleren, dan kunnen precies deze uitgevers wel juist het slachtoffer worden van annuleringen. Het gevolg is dat de positie van de commerciële uitgevers opnieuw versterkt ten opzichte van de kleine, vaak societyuitgevers. Bovendien zijn het exact die abonnementen op waardevolle tijdschriften welke op die manier in het gedrang komen.

Niet toevallig heeft nu ook ALPSP, the Association of Learned and Professional Society Publishers, het initiatief genomen om op haar beurt als overkoepelende organisatie consortia-deals voor te stellen.

FRAZIER argumenteert verder dat de “ big deal ” voor de uitgevers wel een handige manier is om hun zwakkere titels te bundelen met de sterke. Met andere woorden, de “ big deal ” zadelt bibliotheken op met tijdschriften die ze niet nodig hebben en niet willen en maakt het hen moeilijk om nog een degelijk collectiebeleid te voeren. Wanneer bijvoorbeeld de editors van een belangrijk tijdschrift overstappen naar een andere uitgever (bv. omdat men het niet eens is met de commerciële politiek van die uitgever), dan is het best mogelijk dat de bibliotheek het tijdschrift niet kan opzeggen omwille van het contract. De bibliothecaris wordt ongewild een intermediair tussen uitgever en gebruiker in plaats van een collectieverantwoordelijke.

Een bedenking van andere critici is dat de “ big deal ” zelden even interessant is voor alle consor-

⁵ Website: <http://www.ohiolink.edu/>

⁶ Kenneth FRAZIER, 2001. The librarians' dilemma: contemplating the costs of the 'big deal'. In: *D-Lib Magazine*, 7(3). Beschikbaar op: <http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html>.

⁷ David BALL, 2003. Why the ' Big Deal ' is a Bad Deal for Universities. Lezing gegeven door professor Ball van de Bournemouth University en voorzitter van de Procurement for Libraries op de jaarlijkse E-COLC conferentie. Beschikbaar op: http://www.deflink.dk/upload/doc_filer/doc_alle/12_95_ball.ppt

tiumpartners. In zekere zin hebben uitgevers bij middel van de “ big deals ” nooit prijsvermindende voorstellen gedaan, integendeel. Ze hebben letterlijk meer inhoud gemaakt waar de bibliothecaris niet onverdeeld blij mee is. “ *We created the ‘ must-have publisher ’ by virtue of a few must-have titles* ”, merkt David BALL terecht op.⁸

Grote bibliotheken hebben minder te winnen omdat ze al een belangrijke collectie hebben, terwijl ze verplicht zijn om hun abonnementen te behouden. Anderzijds genereren de gebundelde pakketten, tijdschriften in een breed gamma van disciplines, wellicht een overaanbod voor de meer gespecialiseerde bibliotheken. De mening groeit dan ook dat een “ one size fits all ” contract vaak niet wenselijk is. Maar hoe behoud je dan de ruggengraat van je consortium ? Heel speciaal op dit niveau moet een consortium sterk in zijn schoenen staan en zich als één groep opstellen tegenover de verdeel en heers tactiek van de grote uitgevers. Binnen het kader van een consortium is het dus van het uiterste belang dat alle noden van de verschillende partners gekend zijn teneinde te verhinderen dat een uitgever één of meerdere partners zou isoleren.

Tenslotte is niet iedereen het ermee eens dat eindgebruikers - dankzij de “ big deals ” - zoveel gebruik maken van de bonus aan tijdschriften waarop hun instelling niet geabonneerd was. De gebruikscijfers van het North East Research Library consortium (NERL⁹), in tegenstelling tot deze van OhioLINK, wezen uit dat de tijdschriften waarvoor de consortiumleden niet eerder op de gedrukte versie geabonneerd waren, tien maal minder gebruikt werden¹⁰. De cijfers zijn dus niet zo eenduidig; wellicht is verdere studie en analyse nodig. Dit is des te meer nodig omdat bibliotheken en consortia voorzien dat gebruikscijfers hoe langer hoe belangrijker worden, ondermeer als argument bij onderhandelingen en

zelfs als instrument bij collectievorming. Evenzeer langs de zijde van de uitgever zit men wat dit betreft niet stil en wordt gebruik meer en meer geïmplementeerd in de toekomstige prijsmodellen.

Het belangrijkste probleem blijft voorlopig - naast het feit dat een degelijke monitoring veel tijd vergt - het gebrek aan vergelijkbare gegevens van de verschillende informatieleveranciers. Op dit vlak wordt er evenwel vooruitgang geboekt: bibliotheekorganisaties en informatieleveranciers werkten samen een internationale “ code of practice ” uit in het project COUNTER¹¹. Ondertussen groeit het aantal leveranciers dat voldoet aan deze norm wat betreft de opslag en het uitwisselen van gebruikscijfers voor online informatie.

Kan het belang van gebruikscijfers niet onderschat worden, de evaluatie ervan is evenwel niet eenvoudig, zeker niet als men ze wil gebruiken als waardemeter bij collectievorming :

- Zijn de populaire tijdschriften met veel artikels - en daarom ook meer gebruik - per definitie beter dan hoog gespecialiseerde tijdschriften voor een kleine doelgroep ?
- Het leesgedrag van onderzoekers verschilt van discipline tot discipline, dit weerspiegelt zich dus ook in de gebruikscijfers.
- Hetzelfde geldt voor de onderzoeksmethodologie en - heuristiek: verschillende auteurs wijzen erop dat studenten heel anders zoeken in tijdschriftenpakketten dan onderzoekers : “ *it could be argued that the reason for the impressive level of usage of electronic journals not selected for purchase in print, is the non-discriminatory activities of students writing term papers or preparing for research.* ”¹² Wellicht zoeken studenten eerder op trefwoorden in tijdschriftenpakketten, zonder bepaalde titels te selecteren. Het pro-

⁸ Ibidem. - Zie ook in dat verband Hamaker, Chuck. Quantity, quality and the role of consortia. Beschikbaar op: <http://www.subscriptionagents.org/conference/200302/chuck.hamaker.pps>

⁹ Website: <http://www.library.yale.edu/NERLpublic/>

¹⁰ Philip M. DAVIS, 2002. Patterns in Electronic Journal Usage : Challenging the Composition of Geographic Consortia. In: College & Research Libraries, 63(6) p484-499. - Zie eveneens voetnoot 8.

¹¹ Counting Online Usage of NeTworked Electronic Resources. Website:

<http://www.projectcounter.org>

¹² David NICHOLAS & Paul HUNTINGTON, 2002. Big deals: results and analysis from pilot analysis of web log data. In: *The consortium site license: is it a sustainable model ? Edited Proceedings of a meeting held on 24th September 2002 at The Royal Society, London.* Londen: Ingentia Institute, p. 188.

bleem is dat men meestal geen onderscheid kan maken tussen de gebruikscijfers van de academische staf en deze van de studenten.

Toekomst van “ the big deal ” ?

Is de “ big deal ” goed of slecht voor bibliotheken, is het een leefbare optie voor de toekomst ? De vraag blijft bibliothecarissen be-roeren, met felle voorstanders en tegenstanders van het model. Men dient waakzaam te blijven voor de hele context waarin een deal tot stand komt: “ big deals ” kúnnen goede deals zijn maar niet a priori voor iedereen binnen het consortium.

De meesten zijn het er over eens dat “ the big deal ” op korte termijn een win-winsituatie voor informatieleveranciers en bibliotheken creëert. Bibliotheken krijgen toegang tot een groot aantal tijdschriften (vaak ook eerder geannuleerde tijdschriften) aan een gereduceerde prijs en kunnen hun eindgebruikers een grote keuzevrijheid bieden. Veel consortia slaagden erin om bijkomende budgetten te bekomen voor de financiering van deze contracten, gezien het belang ervan voor de gebruikersgemeenschap. De informatieleveranciers van hun kant verzekerden hiermee hun inkomen en doorbraken de neerwaartse trend van jaarlijkse annuleringen. Voorwaarde voor deze deals was immers steeds een voortzetting van de bestaande uitgaven, vermeerderd met een beperkt surplus voor de toegang tot de volledige collectie.

Of dit model houdbaar is op lange termijn is een andere vraag. Vele consortia blijken op het punt gekomen te zijn waarop het moeilijk wordt om de bestaande contracten te bestendigen: de extra budgetten zijn niet onuitputtelijk, de beschikbare budgetten stijgen niet even snel als de prijzen en men kan zeker geen tijdschriften van andere uitgevers blijven annuleren.

Dat recentelijk een aantal van deze onhoudbare deals werden opgeblazen door leidinggevende consortia (vb. TRLN) en wetenschappelijke instellingen met wereldfaam (o.a. Universities of Cornell en Harvard) is in het licht van al het voorgaande geen onverwacht statement.

Dit lijkt dus een waar keerpunt waarbij het de opdracht wordt van de bibliotheken om hun gebruikers bewust te maken van de hoge prijs

van ongelimiteerde toegang tot informatie, tenminste zolang deze in handen is van commerciële uitgevers en er geen nieuwe prijsmodellen in voege komen.

Feit is dat zowel bibliotheken als uitgevers de formule als een overgangsmiddel beschouwen. Dit kwam duidelijk naar voor op de conferentie : “ The Consortium Site License: is it a sustainable model ? ” georganiseerd door het Ingentia Institute, in september 2002.

De meeste uitgevers zijn ervan overtuigd dat er binnen 5 jaar geen “ big deals ” meer gesloten zullen worden¹³. Enkele alternatieven worden naar voor geschoven zoals de marketing van kleinere pakketten in de vorm van onderwerpscollecties en “ pay-per-view ” in combinatie met een beperktere kerncollectie.

Grote uitgevers zoals Elsevier bieden nu onderwerpscollecties aan. Per tijdschrift komt de prijs dan wel heel wat duurder uit dan via een “ big deal ”. Uitgevers blijken minder geneigd om hun titels “ weg te geven ” in massale pakketten, temeer daar uit de gebruikscijfers blijkt dat ook de “ perifere ” titels toch wel gebruikt worden. Ook kleinere uitgevers zien mogelijkheden in onderwerpscollecties: “ *Among some medium-sized publishers there is the feeling that, through collaboration, they can - and perhaps should - build sizeable subject-specific sets of high-quality journals that library consortia cannot ignore.* ”¹⁴

Op de jaarlijkse ICOLC-bijeenkomst¹⁵ in oktober 2003, waar uiteraard ook “ the big deal ” ter discussie stond zoals eerder uit dit artikel bleek, kwam deze nieuwe ontwikkeling eveneens aan bod. Sommige consortia zien in de gespecialiseerde onderwerpscollecties betere mogelijkheden om de deals te laten aansluiten bij de collectieprofielen (en financiële) mogelijkheden van hun leden. Anderen stellen dat

¹³ Bill RUSSEL & Gillian CRAWFORD, 2002. Results and analysis from a study of the impact of the consortium license on publishers. In: *The consortium site license: is it a sustainable model ? Edited Proceedings of a meeting held on 24th September 2002 at The Royal Society, London.* Londen: Ingentia Institute.

¹⁴ Idem, p.180.

¹⁵ 23 tot 25 oktober 2002 in Denemarken, website: <http://www.deflink.dk/e-icolc/>

alleen de uitgevers er beter van worden : “ *So the choice for the libraries is really a choice between more content for a higher price or less content for a higher price.* ” De meeste aanwezigen op de ICOLC-conferentie bleven dan ook voorstander van “ big deals ”.

Een andere piste is het model waarbij men een vaste kost betaalt voor een kerncollectie enerzijds en “ pay per view ” voor tijdschriften die niet tot die kern behoren anderzijds. Springer lanceerde een dergelijk model enkele jaren terug; het had weinig succes omdat het voor bibliotheken moeilijk is om de uitgaven voor “ pay per view ” vooraf in te schatten. Niemand is bereid een als het ware blanco cheque te ondertekenen met een uitgever. Anderzijds is er ook de praktijk van interbibliotheccair leenverkeer. Ook hiervoor zijn de kosten moeilijk te budgetteren, dus misschien zien de uitgevers hier toch een zekere markt. Dit alternatief krijgt ook kritiek van bibliotheken omdat een “ view ” niet noodzakelijk betekent dat de eindgebruiker het artikel ook effectief (volledig) leest. De groeiende populariteit van “ google-iaans ” zoeken maakt het moeilijk om deze views te interpreteren: hoe dikwijls wordt de volledige tekst slechts opgeroepen om na te gaan of het gevonden artikel relevant is voor de gestelde zoekvraag ?

Problemen en uitdagingen

Consortia staan voor een aantal uitdagingen op kortere en langere termijn.

Voor Elektron is het toepassen van een werkbaar model voor de verdeling van de kosten tussen de

consortiumleden een moeilijke taak. De gebruikers een goede dienstverlening blijven bieden in tijden van stijgende prijzen en niet evenredig stijgende budgetten is dat evenzeer. Ook de overgang van gedrukte naar elektronische bronnen blijft - gezien de hoge BTW-kosten en de onzekerheid inzake archivering - een moeizaam proces.

Laten we hopen dat de budgettaire ruimte toelaat om de bestaande licenties te hernieuwen.

Bij deze en andere onderhandelingen wordt de voorwaarde om niet te annuleren echter steeds moeilijker houdbaar; een “ schrapruimte ” van een aantal procenten op de huidige besteding wordt een minimale vereiste.

Bovendien zullen ook bij de overgang naar nieuwe prijsmodellen de nodige inspanningen en overtuigingskracht nodig zijn om ervoor te zorgen dat ze aansluiten bij de werkelijke behoeften van onze instellingen en bibliotheken. Hierbij wil ik pleiten voor eerlijke prijsmodellen, i.e. modellen waarbij rekening wordt gehouden met het ‘ ware ’ aantal gebruikers of met het gebruiksvolume. Dat lijkt me de beste manier om een zo groot mogelijk draagvlak voor een consortium te bereiken. Indien we net zoals in Finland (FinELib) en Zweden (BIBSAM) bereid zouden zijn de hand in eigen boezem te steken en solidair trachten te peilen naar de specifieke noden van elke consortiumpartner. Wanneer we ijveren naar een prijsmodel waarin deze noden waarspiegeld zijn pas dan kunnen we als klein consortium waar voor ons geld krijgen.

Het ontbreekt de consortia dus niet aan uitdagingen voor de nabije toekomst.

* * *