

## OVER VERNIEUWEN EN BINNENLOPEN

**Bas Savenije**

Bibliothecaris der Universiteit Utrecht

Gepubliceerd in: Informatie Professional 2(11), p.20.

Nederlandse uitgeverijen verdienen steeds meer aan digitale uitgaven.

Met name de winstgevendheid van ondernemingen die in de top van de piramide opereren, wordt verbeterd doordat men profiteert van de ontwikkelingen op het gebied van elektronisch uitgeven. Het blijkt dat een klant bereid is 15% extra te betalen als de informatie ook elektronisch aangeboden wordt. Wij adviseren u dan ook het aandeel Elsevier te kopen. Wilt u meer informatie over beleggen? Loop dan binnen bij de Financieel Adviseur van de Rabobank.

Bovenstaande zinnen zijn geciteerd uit een advertentie in de Volkskrant van 12 maart jl.

De tekst is nogal deprimerend voor die klanten van de uitgevers die daadwerkelijk betalen om informatie die zij van de uitgevers tegen hoge vergoedingen reeds op papier ter beschikking kregen, nu ook elektronisch te ontvangen.

Waarom doen zij dat eigenlijk? De Universiteitsbibliotheek Utrecht doet dat omdat zij het noodzakelijk vindt dat onderzoekers, docenten en studenten ervaring opdoen met het elektronisch raadplegen van tijdschriften en deze ervaring uitwisselen met de bibliotheek die het tot haar taak rekent voor een optimale wijze van aanbieden te zorgen. Hierdoor bereiden wij ons voor op de toekomst en leveren we een (bescheiden) bijdrage aan de vernieuwing in de informatievoorziening. Uitgevers zijn ook voorstander van dergelijke experimenten, maar vragen voor hun inspanning vaak forse bedragen, met als argument de kosten en de ondernemersrisico's.

Voorop moet m.i. staan dat het betalen van forse opslagpercentages anders dan voor kleinschalige experimenten absoluut onaanvaardbaar is. De vraag of een opslagpercentage überhaupt acceptabel is hangt af van de service of meerwaarde die de uitgever levert.

Experimenten zijn bijzonder zinvol in een streven naar een situatie waarin tijdschriften uitsluitend elektronisch worden aangeleverd en waarbij allerlei flexibele vormen van licenties mogelijk zijn, uiteraard inclusief een pay-per-view regeling. Deze zinvolheid is echter mede afhankelijk van de bereidheid van de uitgevers om een dergelijke situatie na te streven en daarbij mee te denken over scenario's die ook voor afnemers financieel realistisch zijn. De bovenstaande advertentietekst rechtvaardigt de nodige scepsis of die bereidheid aanwezig is. Dit maakt het des te meer gewenst om alternatieven te verkennen, zoals het opzetten van nieuwe elektronische tijdschriften geheel in handen van de academische wereld zelf.

Universiteitsbibliotheken kunnen hierbij een nuttige rol spelen. Het is een beetje een strategie voor de lange adem, maar als deze niet met kracht ter hand wordt genomen, dreigt een nog forsere crisis dan nu reeds gesignaleerd wordt.

Het is een interessante vraag of en zo ja door wie er daarna binnengelopen zal worden.