

The serials crisis in the age of electronic access

De spreuk 'Non solus' (niet alleen), die samen met Pallas Athene, de Griekse godin van de wijsheid en de kunst - maar, alleszins toepasselijk, ook van de oorlog - het logo van uitgeefconcern Elsevier domineert, kan gevoeglijk veranderd worden in 'solus'. Door de fusie met Wolters Kluwer wordt Elsevier veruit de grootste uitgever van wetenschappelijke en professionele informatie. Niet eens Elsevier's hegemonie en monopoliepositie, maar vooral de torenhoog stijgende abonnementsprijzen die de uitgever in rekening brengt, riepen al voor de aankondiging van de fusie weerstanden op in de bibliotheekwereld. Chemisch bibliothecaris Ken Rouse bijvoorbeeld nam in de 'Newsletter on serials pricing issue' een uitdagende stelling in. Nu de fusieklok geklonken heeft, komt ook de Nederlandse bibliotheekwereld in het geweer. Met reacties van: Hub. Laeven, Bas Savenije, Gerard Köhler en Alex Klugkist.

I am surprised and alarmed that there has been very little mention of the package deals that some commercial publishers, especially Elsevier and Academic, are currently promoting to academic libraries for purchasing their print/electronic journals. Acceptance of these offers, I believe, would be a watershed event in the history of scientific/technical/medical (STM) journal pricing. Perhaps the word has simply not gotten around yet, but from what I have heard, time is running out. Some major libraries or library consortia are either seriously considering these proposals or may have already signed on the dotted line. In hopes of provoking some discussion, I would like to describe the offer that Elsevier has presented to my university and make some comments. I do not have all the details, but here in essence is the package.

The deal

A) The University of Wisconsin-Madison is offered electronic access to most of the Elsevier group STM journals, about 1200 titles. A few medical titles belonging to one Elsevier subsidiary are not included, e.g., Excerpta Medica. We currently subscribe to about 600 of the 1200 titles.

B) The cost will be based upon the number of Elsevier subscriptions, calculated at the 1997 prices, plus an annual surcharge. The contract would run for three years. First year cost: 1997 list price plus 7.5%. Second

year: cost of first year plus 9.5%. Third year: cost of second year plus 9.5%. In 1997 we paid Elsevier \$844,677 for the 600 subscriptions. My administration estimates that this formula would result in a price in excess of one million dollars for the first year of the deal. If my meager math skills have not misled me, it appears that Elsevier would collect an additional \$449,348 over the three year period. Moreover, the initial estimate for the cost to a library of mounting the database is between \$70,000 to \$100,000.

What's wrong with this picture

It seems obvious to me that this deal is designed to carry Elsevier's enviable profit margins safely into the electronic era. Or, seen from the perspective of a librarian, it is a way to perpetuate the "serials crisis" into the indefinite, electronic future. Admittedly, some universities might find this very seductive. Imagine! All that access and Elsevier locked into what might be considered modest increases for this publisher for two years.

But just how valuable is this access? We should keep in mind that we are being asked to pay not only for the more successful titles that we have been forced to retain despite their mind boggling prices, but also for all the low-use, high-cost titles that many of us have canceled years ago. In my mind, the publishers have hit upon a brilliant, "back-to-the-future" strategy, a return (via electronic vehicle) to the good old days of sum-sufficient serials budgets when librarians such as myself eagerly subscribed to every promising journal, knowing that the money would not come out of our budgets, but from

Ken Rouse is Head of the Chemistry Library, University of Wisconsin-Madison, krouse@doit.wisc.edu.

some vaguely understood but seemingly limitless central library fund.

Another worrisome aspect of these deals is that they seek to restrict the use of electronic text for interlibrary loan purposes. So the future begins to shape up like this: we agree by contract to support every journal that the publishers serve up to us, i.e., we forfeit the only effective means we have to make a point about high journal prices, namely, cancellations. Then, in the same contract we agree to limitations on the borrowing and lending of copies of articles between libraries, which - given ever rising royalty fees - will soon be the only affordable way to get a copy of an article from a canceled journal. That Elsevier has their eye fixed on an all-electronic future is suggested by another aspect of the contract: a 10% discount is offered for each print subscription that is canceled.

Now, it is not unthinkable, I suppose, that Elsevier and other publishers will decide that in the brave new world of electronic journals they will have to go easier on libraries, if only out of fear that they might kill the academic golden goose that has been so kind to them so far. For my part, I would be concerned that more "normal" price increases might return at the expiration of the three year contract. What constitutes normalcy in this regard is reflected in the price histories of some of Elsevier's more popular chemistry titles. Take Tetrahedron Letters for example, which cost \$200 in 1974 but now carries a price tag of \$6845. Even allowing for dollar devaluation, inflation, increase in size, I believe we can agree that this is an amazing increase in price, particularly in the light of declining production costs during this period.

The publishers, of course, can hardly be blamed for wanting to make lots of money. They have only done what successful companies do: identify a promising new market (growing numbers of scholars/scientists who must publish to survive), devise a product to meet the need (new journals), and then charge as much as the market will bear.

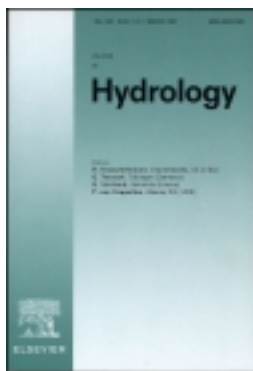
It may be pointless to begrudge the commercial publishers their success, but I believe we should all be appalled at the end result of the high prices: convenient access to the research published in these titles is increasingly beyond the reach of many individuals and libraries. In recent years the situation has become truly grotesque in some cases. The prices of some journals - a few Gordon and Breach titles come to mind - have risen so high that, as far as I can tell, not a single academic library in the US can afford them. Ironically, these journals survive, sustained no doubt by a handful of companies, for whom a subscription constitutes a new species of proprietary information. That much of the information in these journals is produced by scientists supported by public universities or funded by government grants, should give us all pause.

Solutions: back to the future

Since I am suggesting that we should reject these deals, it is only fair that I also say what I think we might do instead. In the first place, I believe we need to admit that libraries have failed miserably in the struggle for affordable journals. We librarians have failed because, except for canceling journals, we have no effective way to influence the publishing process. We have merely been empowered to pay the bills. After all the years of talk and agitation by librarians at all levels, we have succeeded only in ushering in the era of the \$10,000 journal (Surface Science, BBA) with an annual inflation rate that can vary between 10% and 80%.

Second, we must dedicate ourselves to doing whatever it takes to ensure that the next phase of the struggle for affordable journals is conducted by that group that has not only the most to lose by continuing our present course, but also the power to chart a new one: the scholars and scientists who are the producers and consumers of the literature. As a colleague of mine has written recently in an article aimed at historians, we will only begin to pull ourselves out of the sinkhole of run-away journal prices when the scholarly community decides to "take the publishing process firmly and irrevocably back into its own hands." Putting it bluntly in the context of my own field, unless academic chemists set about the task of establishing affordably priced, new journals that compete with the Tetrahedrons and the Surface Sciences, the era of the \$10,000 print journal will very soon be succeeded by the era of the \$20,000 electronic journal.





Persuading academic chemists to assume the burden of founding new journals in a time when the unavoidable demands of grantsmanship are already eating away at the time available for research might seem like an impossible task. It would require “a serious reorientation of value systems in academia, which esteem and reward authorship, yet at the same time in practice denigrate its equally necessary observe, editorship.” Since the Elsevier/Academic deals suggest that we may not have much time, I believe that libraries must countenance some strong measures which might jump start the process. Academic scientists must be given not only powerful career incentives for assuming the burdens of editorship, but also the fiscal resources they would require.

Give them the money

A major reason why faculty have difficulty focusing on the problem of run-away journal costs is the same reason I could not do so in the 1970s. The money being spent is not **THEIRS**, but the library's. Let me hasten to add that my faculty has been very supportive as the library has struggled to maintain an adequate collection. They have given advice about cancellations, taken the publishers to task for their prices, refused to submit articles to certain publications, and even turned down offers of editorships. But since the money was not theirs, they were naturally inclined to keep their distance. Since I am now suggesting that the faculty must lead the charge, obviously this must change. I believe the libraries must give them the money.

The idea would be to add up the current subscription prices of all commercially published journals and then move the money back into the budgets of the appropriate departments. Of course, the transfer of cash would have to be organized on a national or ideally on an international scale to be meaningful. And once the deal was struck, the event should be accorded the appropriate amount of pomp and symbolism - a ceremonial banquet, perhaps, where a librarian of sufficiently high status would be captured by the cameras as she/he presents one of those five-foot-long, symbolic checks with an incredible number of zeros on it to an appropriately illustrious representative of the academic science community.

Once the various departments have the money in their budgets, several things are likely to happen. First, the

faculty will begin to ponder the implications of continuing the status quo. I believe they would soon begin to hear a noise of research dollars flowing in the direction of journal budgets. Secondly, as the noise grew inexorably louder, they might begin to wonder if a million dollars (just in the case of Wisconsin) is not just a tad more money than a single university in a state with relatively modest economic resources should pay for access to literature from one STM publisher.

At that point, the idea of launching some affordable, alternative journals could come under serious consideration, and a way to underwrite the costs would be staring them in the face. Think of the war chest that could be assembled if all the larger universities in the US decided to continue a policy of aggressively canceling any commercial journal that they could possibly live without and then pooled a small percentage of the savings! Remember that the University of Wisconsin-Madison alone would have to pay more than a half million dollars **EXTRA** over three years if it were to accept the Elsevier formula. A trifling contribution of \$50,000 per year from each of the ARL-size universities alone would amount to \$3,000,000 per year, certainly enough to stimulate the founding of a few journals.

Would the real lemmings please stand up

About two years ago Barbara Quint published an article about STM journal pricing which I found both encouraging and flattering: “The March of the Lemmings” (Information Today, June 1995). Encouraging, because it depicts the commercial publishers not as clever strategists bent on using their vast resources and deep understanding of the academic market to secure their future, but rather as helpless lemmings whose rapacious pricing policies and other, more recent revenue enhancing schemes were inherently suicidal. The immediate impetus for her article had been a decision by John Wiley and other publishers to begin charging abstracting and indexing services for subscriptions. The article was flattering because librarians were identified as one of the important forces which were about to “link up against the publishers” and speed them on their way to oblivion.

The publishers have shown themselves to be a bit cannier in the ways of academia than Quint imagined. In fact, if librarians and the faculties they serve don't come up with some better ideas, it may be time for a sequel to her witty and provocative essay - with different casting for the part of the lemmings.

Dit artikel is, in iets verkorte vorm, overgenomen uit het elektronische tijdschrift 'Newsletter on serials pricing issues', no 177 - May 7, 1997 (Editor: Marcia Tuttle; issn: 1046-3410). De volledige tekst is te vinden op: <http://www.lib.ncsu.edu/stacks/n/nspi/nspi-ns177.txt> ; <http://www.lib.unc.edu/prices/1997/pric177.html>.

Consortiumvorming geboden

Terecht hijst Ken Rouse de stormbal naar aanleiding van de offertes, waarmee Elsevier en Academic Press de laatste tijd langs bibliotheken en faculteiten zijn getrokken. Hoewel de aanbiedingen per instelling verschillen, is het beeld dat Rouse schetst zeer herkenbaar en waarheidsgetrouw. Het behelst de koppelverkoop van gedrukte en elektronische abonnementen. (Van twee walletjes eten, toch?) Intussen wordt wel een korting gegeven voor elke annulering van een papieren abonnement tijdens de looptijd van het contract. (Een mooie extra kostenreductie voor de uitgever!) Het contract kent een looptijd van meer jaren, de prijsstijgingen per jaar staan tevoren vast. (Marktwerking of sublimering van de winst?) IBL-levering uit digitale abonnementen is niet toegestaan. (Een verdere poging tot segmentering van de markt!) En voor dit alles worden instellingen geacht over drie jaar gerekend ruim 50 % extra te betalen boven op de huidige prijs van het betreffende tijdschriftenpakket. Schaamteloosheid is blijkbaar troef.

Intussen zijn de productiekosten gedaald en blijven als enige excuses voor prijsstijgingen van honderden procenten in enkele jaren alleen over de inflatie en de toename van het geleverde volume. Wel, de eerste staat in geen verhouding tot de prijsstijgingen en om het tweede vraagt niemand. Immers, 80 procent van de aangeboden artikelen wordt niet of nauwelijks gelezen. Die volumevergroting dient derhalve louter de rechtvaardiging van de prijstoename en daarmee van het kannibalisme dat uitgevers ten opzichte van elkaar bedrijven. Op basis van de blanco cheque die het abonnement toch eigenlijk is, proberen zij een steeds groter deel van de beschikbare financiële koek te bemachtigen.

Terecht wijst Rouse op het gevaar dat door de torenhoge prijzen voor sommige tijdschriften informatie aan het publiek domein dreigt te worden onttrokken, omdat zij alleen nog betaalbaar zou kunnen blijken voor een handjevol kennisintensieve en kapitaalkrachtige bedrijven. Rouse is echter veel te vriendelijk voor de uitgevers door hun woekerpraktijken op commerciële gronden te excuseren. De exploitatie en het beheer van de wetenschappelijke informatiestromen is immers van groot maatschappelijk belang en mag derhalve niet louter op commerciële principes berusten. De verantwoordelijkheid kan niet alleen aan de marktsector worden overgelaten. Ten eerste komt het product voor het overgrote deel totstand met overheidsgeld en binnen het publiek domein; verder is het essentieel voor de ontwikkeling van de maatschappij waarin wij leven en dus dient de exploitatie ervan door die maatschappij te worden gecontroleerd en gereguleerd, waar nodig. Onder meer zou dit moeten gebeuren door herijking van het auteursrecht. De instanties die het onderzoek organiseren en faciliteren (in veel gevallen (semi-)overheidsinstellingen) dienen een serieuze invloed te krijgen op de exploitatie van het auteursrecht, die nu nagenoeg onbelemmerd in handen van de uitgevers ligt.

Waar Rouse 'oplossingen' probeert aan te dragen voor de gesignaleerde problemen, begint hij met de hand in de eigen (bibliotheek)boezem te steken. Mijns inziens is hij ook hier te 'zacht'. Wij hebben niet alleen in het verleden kansen laten liggen. Erger is dat wij vandaag de dag niet in staat zijn één front te maken, maar elkaar soms menen te moeten beconcurreren door voorop te lopen bij het aanbieden van nieuwe producten als EES. Bibliothecarissen hebben hier meer haast dan de gebruikers. Zeer twijfelachtig is, of op deze manier nog enigszins verantwoorde prijs/prestatie-

verhoudingen worden gerealiseerd. Zeker is dat het vormen van dat ene front onze verantwoordelijkheid is.

Rouse bepleit de annulering van alle tijdschriften en de overdracht van de budgetten aan de researchsector/de faculteiten. Van die strategie verwacht hij de grote ommekeer: de onderzoeksector zal zich van de commerciële uitgever afwenden en zelf als uitgever gaan optreden. Of dit scenario praktisch is, waag ik te betwijfelen. Natuurlijk heeft Rouse in zoverre gelijk dat bij de wetenschappers het besef moet doorbreken dat zij als producent van informatie en als consument tot dezelfde bedrijfskolom behoren. Het te weegbrengen van een ommekeer in deze vereist echter een bestuurlijke strategie, concrete maatregelen in de sfeer van uitvoering en coördinatie en facilitering. Wat dat laatste betreft moet het idee van extra honorering van 'editorships' worden toegejuicht. In de Nederlandse context lijkt de handschoen mij in bestuurlijk/strategisch en coördinerend opzicht te moeten worden opgenomen door IWI. Bevordering van soortgelijke initiatieven in nabuurlanden (bijvoorbeeld via de Deutsche Forschungsgemeinschaft) zou daaraan inherent moeten zijn.

Echter, naar mijn overtuiging kunnen en dienen bibliotheken ook zelf de koe krachtiger bij de horens te vatten. Zo zouden wij ertoe kunnen overgaan abonnementen boven een bepaald bedrag te annuleren en de afleveringen, als waren het monografieën, via losse bestellingen aan te kopen. Hun gemiddelde prijs rechtvaardigt die inspanning alleszins. Daarmee zou uitgevers de basis voor koppelverkoop van papier en elektronische bestanden ontvallen en zouden wij de prijsstelling weleens in gunstige zin kunnen beïnvloeden. Interessant is immers dat monografieën de laatste jaren veel minder in prijs zijn gestegen dan tijdschriften. Voorts is het optreden als één hechte keten door middel van consortiumvorming voor de verwerving van elektronische publicaties dringend geboden. Daarbij dient een van de uitgangspunten te zijn dat wij voor elektronische full-text betalen op basis van werkelijk gebruik. Dat zou weleens mooie perspectieven kunnen bieden, als wij bedenken dat slechts een kwart van de aangeboden informatie min of meer intensief wordt gebruikt en dat de huidige vormen van diepteontsluiting uitstekende mogelijkheden bieden voor een verfijnde selectie van daadwerkelijk gewenste documenten.

Als Rouse gelijk heeft met zijn bewering dat uitgevers zich niet zo zeer gedragen als slimme strategen, maar veeleer als vraatzuchtige, suïcidale lemmings, zouden wij ons wellicht ruimhartig genoeg kunnen betonen hen uit hun lijden te verlossen om niet zelf de rol van de suïcidale lemming te gaan overnemen. Vooralsnog lijkt Rouse zich te vergissen getuige de recente fusie tussen Reed-Elsevier en Wolters-Kluwer. Deze fusie noopt de instellingen meer dan ooit de handen ineen te slaan en nadrukkelijk kader te formuleren voor het commerciële gebruik van wetenschappelijke output en de tolerantiegrenzen te benoemen voor continuering van de relatie met de grote uitgevers. De eerste aanzetten daartoe zijn intussen gemaakt. Een hoopgevend teken is dat Elsevier sinds kort bereid lijkt de verkoopcondities enigszins te versoepelen in ruil voor zeker continuïteitsgaranties van de zijde van de afnemers.

A.H. Laeven

Bibliothecaris van de Katholieke Universiteit Nijmegen

Over vernieuwen en binnenlopen

Nederlandse uitgeverijen verdienen steeds meer aan digitale uitgaves. [...] 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 *Volkscrant* van 12 maart 1997.

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 mijns inziens 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 signaleerd wordt.

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

Bas Savenije

Bibliothecaris van de Universiteit Utrecht

Rouse's oproep zeker serieus te nemen

Er is geen paranormale begaafdheid voor nodig om te voorzien dat de negatieve spiraal van prijsverhogingen en opzeggingen van abonnementen op wetenschappelijke tijdschriften uiteindelijk zal leiden tot een breuk. We kunnen ervan uitgaan dat een multinational als Elsevier diverse toekomstscenario's onderzocht heeft. Het scenario dat Elsevier voor ogen heeft, zal niet uitgaan van opgeven van deze lucratieve markt of genoeg nemen met lagere winstmarges. Uitgeven van wetenschappelijke publicaties is een kernactiviteit van het concern. Daarom alleen al deel ik Rouse's zorg bij de 'package deal' van Elsevier. Vanzelf heb ik weinig zorgen bij de uitbreiding van de 'elektronische collectie' die het aanbod impliceert. Zorgelijker is dat als men op dit aanbod of op een vergelijkbaar aanbod van een andere uitgever ingaat, men zichzelf tevens uitlevert aan de willekeur van die uitgever. Ter toelichting een paar aanvullende opmerkingen bij het artikel van Rouse:

- Elsevier noemt de jaarlijkse prijsstijging van 9,5 procent binnen de contractperiode redelijk. Misschien is het gewoonte, schappelijk is het allerminst.

- Er is geen enkele zekerheid dat het pakket, dat immers niet alle uitgaven van Elsevier omvat, altijd hetzelfde zal blijven. Wat let Elsevier om voor zijn zogenaamde 'winners' op termijn een additioneel tarief te vragen?

- Elsevier geeft aan dat na afloop van de contractperiode marktconforme verhogingen zullen plaatsvinden. Maar Elsevier is al veruit de meest dominante partij. De recente overname van Wolters-Kluwer versterkt die positie alleen maar weer. Het is niet vreemd te bedenken dat over een aantal jaren Elsevier de 'markt' is.

- Deze monopolisering wordt nog eens in de hand gewerkt door de moeilijke keuzes die gemaakt moeten worden bij annuleringen. Men zal niet snel geneigd zijn iets uit de 'package deal' te annuleren, maar eerder de abonnementen die bij andere uitgevers lopen opzeggen. Rouse's 'give them the money' is daarom veel minder radicaal dan het op het eerste gezicht lijkt. Het is eigenlijk een eerste scenario uit de bibliotheekwereld met een concrete visie voor de langere termijn. Weliswaar hanteren veel bibliotheken in het zuiden van de VS en ook de Pierson bibliotheek* een variant op zijn scenario, maar dan zonder dat daar veel meer visie aan ten grondslag ligt dan dat er gewoon geen geld meer is en het tijdschriften armageddon nabij. De werkwijze komt erop neer dat een flink budget wordt vrijgemaakt - middels massa-annulering (bijvoorbeeld alles van een 'dure' uitgever) of annuleren van alle kostbare weinig gebruikte titels - waaruit medewerkers kunnen putten om een artikel te kopen op het moment dat zij het nodig hebben. Het vereist minder dan de achterkant van een enveloppe om te berekenen dat dit een enorme kostenbesparing oplevert. Zelfs als men commercieel inkoopt, dus niet via IBL (Interbibliothecair leenverkeer), worden de uitgaven het eerste jaar teruggebracht met 80 tot 90 procent. Vrijwel altijd wordt daarom het budget ook aangewend voor het kopen van artikelen uit titels die niet eerder aanwezig waren. Bij de Pierson bibliotheek hanteren we deze werkwijze voor de geannuleerde en voor nieuwe belangwekkende titels. Medewerkers krijgen van ons daarvoor een budget met een elektronisch IBL-account. En indien nodig ook vrije toegang tot de full-text bestanden van FirstSearch.

Natuurlijk ondergraaft dit de solidariteitsgedachte van het IBL. Maar er zijn al veel meer signalen die erop wijzen dat het IBL zich moet omvormen tot een bestel van aanbieders en afnemers, waarbij werkelijke kosten zullen worden afgerekend. Daarom is Ken Rouse's idee zo gek niet. Want wie kan er beter bepalen of een aan te schaffen artikel de prijs waard is dan de eindgebruiker. En het gaat nog verder. Rouse geeft aan dat hij er alles aan gedaan heeft om medewerkers te mobiliseren tegen de uitgeverij. En ook dat hij veel medewerking heeft gekregen; tot het weigeren van editorships toe. Wellicht dat het helpt de laatste horden te nemen als medewerkers zelf worden geconfronteerd met de tarieven voor een artikel uit *Tetrahedron Letters*, *European Journal of Marketing*, *Surface Science* o.i.d. Ook de de boekhouder van de Universiteit zal op een zeker moment opmerken dat veel geld wordt uitgegeven aan zaken die in toenemende mate gratis of tegen weinig kosten beschikbaar zijn. Te denken valt hierbij aan het E-print Archive van Paul Ginsparg op het gebied van fysica, of de economische research papers van Wopec. Deze bronnen zijn weliswaar niet 'peer reviewed', maar wel herkenbaar 'reviewed' door erkende onderzoeksscholen en andere wetenschappelijke instellingen. Daarnaast zijn veel archieven met eveneens belangrijke uitgaven van wetenschappelijke genootschappen voor een appel en een ei via Internet, of via cd-rom raadpleegbaar.

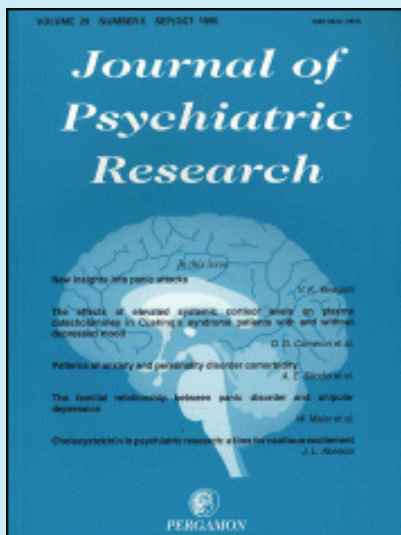
Zodra de boekhouder zich ermee mag bemoeien, valt niet uit te sluiten dat van hogerhand eindelijk verordeningen over het auteursrecht van de wetenschappers zullen worden uitgevaardigd. Dat hoort bij de broodheer en niet bij de uitgever thuis. Daarmee kunnen uiteindelijk de artikelen 'vrij' komen. Een boeiende uitdaging voor de bibliothecaris van de eenentwintigste eeuw: het faciliteren van het opsporen, vangen en gebruiken van deze artikelen. Wat mij betreft mag het collectiebudget versus overige lastenbudget dan nog schever komen te liggen dan het nu al ligt.

Gerard Köhler
Hoofd Pierson bibliotheek

* Drie jaar geleden annuleerde Chuck Hamaker van de Louisiana State University (LSU) vrijwel alle Elsevier-titels en voerde het beschreven systeem integraal in bij de LSU. Hamaker publiceert sindsdien regelmatig over de nieuwe situatie. Medewerkers van de Pierson bibliotheek bezochten de LSU vorig jaar. Een verslag hiervan is te vinden in *Informatie Professional* (1(1997)7/8, p. 10).

'Bibliotheken bepalen standpunt tegenover uitgevers'

Onder dit hoofd gaf het Samenwerkingsverband UKB, het Samenwerkingsverband van de Nederlandse Universiteitsbibliotheken, de Koninklijke Bibliotheek en NIWI, op 27 oktober jongstleden een persbericht uit, dat betrekking heeft op het afsluiten van licenties voor elektronische informatie. De Nederlandse universiteitsbibliotheken willen op deze manier hun positie tegenover de uitgevers kenbaar maken inzake de steeds nijpender wordende situatie op het gebied van de wetenschappelijke informatievoorziening. In de bijdragen van Ken Rouse, Hub. Laeven, Bas Savenije en Gerard Köhler wordt helder voor het voetlicht gebracht dat het zo niet langer kan. De kern van de zaak is dat de universiteiten door de ongeremd snelle prijsstijgingen van boeken en vooral tijdschriften in ernstige problemen aan het geraken zijn voor wat betreft hun wetenschappelijke informatievoorziening. Collecties kalven af. We kunnen met elkaar constateren hoe het gedrukte wetenschappelijke tijdschrift als vertrouwd kanaal voor wetenschappelijke communicatie een achterhaald, want onbetaalbaar medium dreigt te gaan worden, ook al wordt het tegenwoordig gestoken in een modern nieuw, elektronisch jasje. Gevreest moet worden dat de steeds verder gaande monopolisering van commerciële wetenschappelijke uitgevers bepaald geen verbetering in deze situatie zal brengen. Door de recente megafusie tussen Reed-Elsevier en Wolters-Kluwer zal vooral deze uitgeverij voortaan de trendsetter zijn voor de bepaling van de tijdschriftprijzen van de toekomst. Aan deze uitgeverij mag vanzelfsprekend, evenmin als aan andere uitgevers, het recht worden ontzegd te streven naar een goed bedrijfsresultaat. Maar deze uitgeverij heeft als wereldleider toch ook een directe verantwoordelijkheid voor de instandhouding van het systeem van wetenschappelijke informatievoorziening. Te vaak hoor ik spreken over verplichtingen ten opzichte van de aandeelhouders. Die verplichtingen kunnen natuurlijk niet worden ontkend. Maar er bestaan ook verplichtingen ten opzichte van de wereld van de wetenschap, de universiteiten en haar bibliotheken, haar studenten en onderzoekers, al was het alleen al omdat de meeste publicaties door mensen uit universitaire kring worden geleverd en door mensen uit diezelfde kring weer worden gekocht. Ik mis een bedrijfsfilosofie, een missie, waarin aan dat punt voldoende aandacht wordt besteed. Dat belooft weinig goeds voor de langere termijn,



ook voor wat betreft de continuïteit van de uitgevers zelf. Wetenschappelijke informatie is een kostbaar goed, maar moet niet zo kostbaar zijn dat de wetenschappelijke wereld zich die luxe steeds minder kan permitteren. Dat is ook niet goed voor de uitgevers.

Wat kunnen we hieraan doen? In ieder geval niet bij de pakken neer gaan zitten. De fusie tussen Reed-Elsevier en Wolters-Kluwer is voor de UKB aanleiding geweest versneld een persbericht naar buiten te brengen, waarin de Nederlandse universiteitsbibliotheken, samen met een groot aantal Duitse universiteitsbibliotheken, een gezamenlijke positie innemen voor de toekomstige onderhandelingen met uitgevers.

Zij hebben - onder aanvoering van de Tilburgse bibliothecaris, Hans Geleijnse, en de Göttinger bibliothecaris, Elmar Mittler - uitgangspunten vastgesteld voor het afsluiten van licenties voor elektronische informatie en zullen daartoe consortia vormen. Deze vorm van samenwerking, die over de landsgrenzen heen gaat, moet een tegenwicht vormen tegenover de monopolievorming in de uitgeverswereld.

De genoemde bibliotheken willen de toegang tot elektronische informatie graag bevorderen en zijn ervan overtuigd dat elektronische toegang ook bij uitgevers tot kostenbesparing kan leiden. Zij hebben daartoe 'Licensing Principles' uitgewerkt die als leidraad zullen gaan dienen bij de onderhandelingen met uitgevers. Deze zijn via Internet bereikbaar onder <http://cwis.kub.nl/~dbi/cwis/licprinc.htm>.

Enkele elementen daaruit zijn:

- bibliotheken willen aan hun studenten en wetenschappers de mogelijkheid bieden tot toegang tot elektronische informatie onafhankelijk van de plaats waar zij zich bevinden;
- bibliotheken zullen een fair gebruik maken van elektronische informatie en wensen, samen met de auteursrechthebbers, niet dat deze informatie via Internet wegkomt. Aan personen die niet geautoriseerd zijn, zal geen toegang worden geboden;

- clausules van uitgevers, waarbij bibliotheken zich moeten verplichten abonnementen niet op te zeggen, teneinde tegen redelijke voorwaarden over elektronische tijdschriften te kunnen beschikken, worden afgewezen;

- een abonnement op het gedrukte tijdschrift zal, na een korte overgangperiode, daarnaast tot kostenloze toegang tot de elektronische versie moeten leiden;

- een elektronisch tijdschrift dient belangrijk goedkoper dan een gedrukt tijdschrift beschikbaar te komen, indien een bibliotheek zich uitsluitend op de elektronische versie wil abonneren.

De Nederlandse bibliotheken nodigen bibliotheken in andere landen uit dit initiatief te volgen, aangezien de vraagstukken een internationaal karakter hebben en ook de uitgevers internationaal opereren.

Alex Klugkist

Bibliothecaris Rijksuniversiteit Groningen en voorzitter Samenwerkingsverband UKB