

Big Deal accessionspolitik

Af Ingbritt Butina og Thøger Kristensen

”Det grundlæggende problem med Big Deal er, at de tvinger os til at betale stadigt større formuer for stadigt mere bras.”

Ingbritt Butina
Publikumschef
Danmarks Natur- og
Lægevidenskabelige Bibliotek (DNLB)
irb@dnlb.dk
Thøger Kristensen
Accessionschef
Aalborg Universitetsbibliotek (AUB)
tk@aub.auc.dk



Forfatterne til denne artikel var på DF's seminar om ”Big Deal – storkøb eller accessionspolitik” sat op som to kampaner, der skulle levere indlæg henholdsvis pro og contra accessionspolitik i relation til den nye tid, hvor en meget stor og meget vigtig del af vores tidsskrifter indkøbes via de såkaldte ”Big Deal”-licensaftaler. I denne artikel vil vi prøve at give en bearbejdet version af hanekampen!

Big Deal

”Big Deal” er den internationale betegnelse for den type licensaftaler, som på få år totalt har forandret indkøbsmønstret for en meget stor del af bibliotekernes anskaffelse af videnskabelige tidsskrifter fra de større forlag. ”Big Deal”-licenserne er kendetegnet ved:

- Aftalerne indgås direkte mellem bibliotekskonsortier og forlag.
- Alle biblioteker får sitelicens til alle tidsskrifter i konsortiet – oftest til alle forlagets tidsskrifter.
- Bibliotekernes betaling er enten afhængig af antal papir-abonnementer ved aftalens indgåelse – base-price, eller af de såkaldte FTE'er (antal studerende, VIP m.m.).
- Dertil kommer nogle ”e-fees”, ”cross-access-fee” og/eller konsortierabat, som alt sammen er procenter +/- i forhold til base-price.

- Oftest er indbygget en mulighed for besparelse ved at opsigte papirabonnementerne.
- Aftalen indeholder loft for den årlige prisstigning, det vil sige, at konsortiets priser i nogle tilfælde med tiden bliver mindre end listepriiserne.

Vi er enige, om at Big Deal har været godt for bibliotekerne og især for vore brugere inden for ”sitet” (primærbrugere):

- De har adgang til den elektroniske version direkte fra deres arbejdsplads.
- De har adgang til væsentlig flere titler end hidtil.

Bibliotekernes primærbrugere har således nu fri og lige adgang til en meget stor fællesmængde af information. Statistikker og brugerreaktioner bekræfter, at dette tilbud er gået direkte ind på lystavlen.

Vi er også enige om karakteren af en række af problemerne med Big Deal:

- Bibliotekernes accessionsbudget bindes fast på permanente udgiftsklumper, som det er reelt umuligt at frigøre sig fra. Det er i praksis utænkeligt, at vi i større stil uden videre opsigter vore licenser, selv om bibliotekernes budgetter p.t. udhules. Kun meget få af vore licenser rummer mulighed for justeringer i pakkens omfang og pris.

- Aftalernes prisstigninger er i sig selv større end almindelig prisfremskrivning, typisk ca. fem til seks procent.
- Big Deal-aftalerne har understøttet monopoliseringen af markedet for videnskabelige tidsskrifter. Det er blevet sværere for små uafhængige forlag/titler, at slå igennem. Reduktioner sker ofte fortrinsvis i tidsskriftsabonnementer, der står uden for aftalerne.
- Big Deal har afskaffet konkurrencen mellem parallelle titler fra forskellige forlag. Ofte vil biblioteket abonnere på fagligt konkurrerende titler, og denne konkurrence resulterede tidligere ideelt i opsigelse af den dårligste titel. Nu afspejles konkurrencen kun via forbrugsstatistikker, som kun meget indirekte og langsommeligt har konsekvenser for tidsskriftet udgivelsesmæssigt.

Groft sagt kan man således sige, at det grundlæggende problem med Big Deal er, at de tvinger os til at betale stadigt større formuer for stadigt mere bras!

Handling

Her hører enigheden mellem os til gengæld op!

Thøger konstaterer, at bibliotekets rolle som udvælger af relevante titler for evigt er ovre i erkendelse af, at brugerne forventer adgang til det hele. Han konstaterer også, at de summer, der kan frigøres ved

opsigelse af nogle af Big Deal-aftalerne, er for små til at kunne finansiere en erstatning for det indhold, der tilbydes i Big Deal-aftalerne. Aalborg Universitet er multidisciplinært, og den faglige bredde er så stor, at det ikke giver nogen mening for AUB's personale at udpege relevante titler og herunder at fravælge mindre relevante titler. Big Deal-aftalerne har givet AUB adgang til en mangedoblet informationsmængde – og det har via statistikker etc. kunnet dokumenteres, at AUB's tidligere abonnementsportefølje langt fra afspejlede brugernes faglige ønsker.

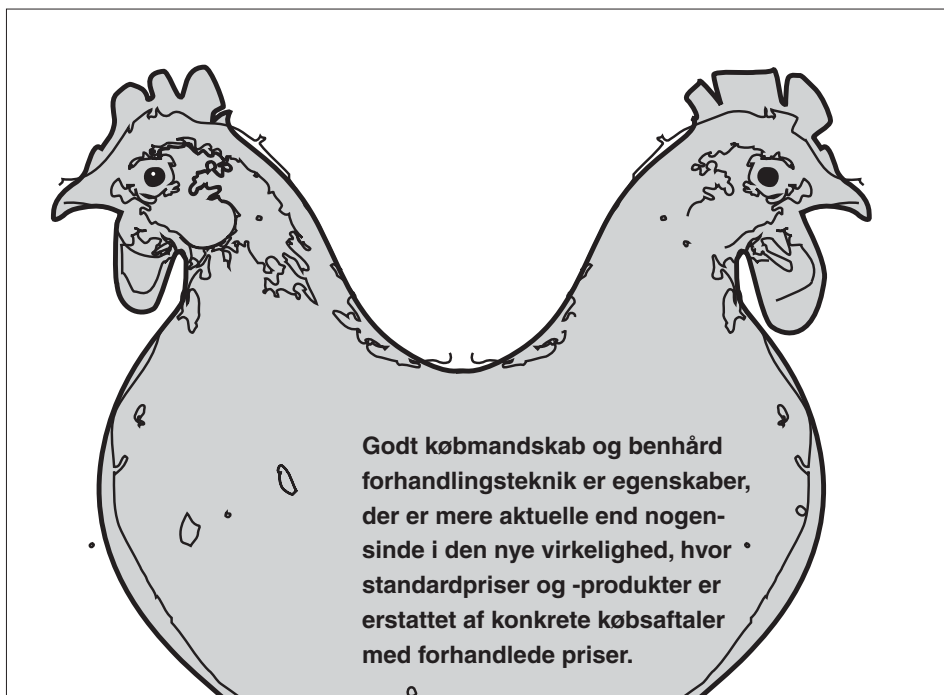
Thøgers forslag til handling i forhold til problemerne med Big Deal er derfor:

- Analysér pris/artikel-forhold
- Opsig marginale pakker
- Køb mest benyttede titler, hvor det er muligt at vælge, eller hvis økonomien har gjort det nødvendigt at opsige pakken.
- Vær klar til at bruge penge på fjernlån der, hvor det ikke er muligt at opret-holde medlemskabet af de fælles licensaftaler.

Ingbritts forslag tager udgangspunkt i to konstateringer:

For det første har det især været de små og mellemstore biblioteker, der har haft særlig gavn af Big Deal. De har fået en drastisk udvidelse af titelsortimentet og bruger nu licenserne i stor stil uden at betale særligt meget for det. Dette skal ses i modsætning til store og fagligt specialiserede biblioteker med traditionelt store tidsskriftsudgifter, som kun har fået en relativt mindre udvidelse af sortimentet – og som finansierer en meget stor del af betalingen i kraft af det historiske høje udgiftsniveau.

For det andet kan Ingbritt konstatere, at DNLB i modsætning til for eksempel AUB i vid udstrækning traditionelt har haft adgang/abonnement til det efterspurgte materiale. Dette anvendes til at konkludere, at accessionspolitikken har været rigtig – den løbende justering af tidsskriftssortimentet har været i overensstemmelse med accessionspolitikens mål om at give forskerne adgang til så meget og så relevant materiale som muligt med det givne budget.



Derfor er Ingbritts forslag:

- Betalingen til licenser omfordeles mellem bibliotekerne i relation til bibliotekernes benyttelse af licenserne.
- Betaling i større grad efter forbrug og i mindre grad efter historisk base-price.
- Mulighed for at bibliotekerne kun køber adgang til fagligt afgrænsede emnepakker, for eksempel for DNLB's vedkommende til medicin og science.
- Mulighed for bibliotekerne til selv at vælge, hvilke titler der skal være inkluderet i bibliotekets adgang.

Som det fremgår af ovenstående er vore forslag til handling ikke hinandens modsætninger. Man kan sagtens gennemføre både Thøgers og Ingbritts forslag. Men det vanskelige er jo at få forslagene konkretiseret til realistiske løsninger, der samlet set betyder, at vi fastholder de store fordele som Big Deal har skaffet os, samtidig med at vores udgifter til området ikke løber løbsk.

Vi arbejder derfor konkret i Licensgruppen videre med alle disse forslag.

- Vi har en dialog i gang med FC om scenarier for omfordeling af betalingerne til de enkelte licenser på basis af forbrug og/eller udviklingen i de aktivitetsparametre, der ligger til grund for vore budgetter.

- Vi forsøger at forhandle os frem til at kunne marginalisere tidsskrifter, som benyttes meget lidt i konsortiet – hvis dette kan føre til reduktioner i konsortiets betaling for licensen.
- Vi forsøger at etablere systemer med pay per view til fornuftige priser til biblioteker, der ikke har adgang.
- Vi analyserer forbruget på de elektroniske tidsskrifter med henblik på at skabe viden og indsigt, der kan danne grundlag for både interne og eksterne forhandlinger.
- Vi arbejder løbende med forlagene for at få dem til at tilbyde alternative licensmodeller, der gør det muligt for os at købe nøjagtigt det, vi mener at have mest brug for.

Accessionspolitikken i traditionel forstand er således standstødt – men lever i bedste velgående i ny forklædning. Det fundamentale er, at vi ikke kan give alle fri direkte adgang til alt, og derfor er vi nødt til at træffe nogle valg på vegne af vore brugere. Hvad skal vi købe direkte adgang til, og hvad skal vi skabe indirekte adgang til? Godt købmandskab og behård forhandlingsteknik er egenskaber, der er mere aktuelle end nogensinde i den nye virkelighed, hvor standardpriser og -produkter er erstattet af konkrete købsaftaler med forhandlede priser. Brugeren vil forvente, at alle ”varerne” er at finde på bibliotekets virtuelle hylder – og at vi hurtigt og nemt kan frembringe selv de varer, der ikke er direkte tilgængelige.