

# Tijdschriften, tijdschrift Elsevier, Elsevier, E

Alex Klugkist a.c.klugkist@rug.nl

Peter van Laarhoven p.j.b.m.van.laarhoven@rug.nl

*'Sir, Sir! You are my best friend; I will give you a special price'. Dat is een zinnetje dat je al te vaak hoort, wanneer je bijvoorbeeld in een land als Egypte bent. Vermoeiend tijdens zo'n verblijf. Geen vaste prijzen, geen kennis van de lokale markt, mensen die het niet rijk hebben, dingetjes die je wel wilt kopen, maar ja: welk bedrag is redelijk. Uiteindelijk doe je maar wat. Je gunt die mensen toch ook hun nering. Maar gelukkig komt zo iets in onze welvarende maatschappij niet voor. Hier, in onze Europese beschaving, is alles veel beter geregeld en zijn we dames en heren in het dagelijkse economische verkeer. Wij weten wel beter.*

Of misschien toch niet? In het klein doen we inderdaad heel netjes: overal zitten prijskaartjes aan, zo-

dat iedereen weet waar hij aan toe is. Maar in het groot is vaak sprake van loven en bieden, duwen en trekken, soms op zo'n manier dat je begint te denken dat we leven in een graai-cultuur. Dat hebben wij, de auteurs

van dit artikel, de laatste maanden aan den lijve ervaren en met ons vele andere lijven in Nederland. We spreken over de markt voor wetenschappelijke tijdschriften. In het decembernummer van Pictogram berichtten we daar ook

al over. We lieten toen optimistisch weten dat met de drie grote commerciële uitgevers in principe overeenstemming was bereikt over nieuwe contracten voor levering van hun wetenschappelijke tijdschriften voor de jaren 2005 tot en met 2007.

Maar dat bleek – waarschijnlijk beïnvloed door de naderende kerst - te optimistisch te zijn gesteld. Weliswaar klopte het dat met Springer/Kluwer en Wiley inderdaad een nieuwe *package deal* voor hun volledige fonds was gesloten, maar met Elsevier ontstonden problemen over de uitwerking van de gemaakte afspraken.

## 90%-streep

Met Elsevier waren na onderhandelingen in de periode augustus – december 2004 de volgende afspraken gemaakt:

- Bij de licentie voor 2005 – 2007 worden de totale uitgaven van de universiteiten in 2004 tot uitgangspunt genomen (de zogenaamde contractwaarde).
- Het gaat in de nieuwe overeenkomst alleen om de elektronische versie van tijdschriften, wat leidt tot een (kleine) korting op de contractwaarde 2004.

## Elsevier in 2005 en daarna

Elsevier 2004

### Persmededeling van Elsevier naar aanleiding van de resultaten van 2004

In February 2005, Reed Elsevier reported revenues for 2004 of just under £5bn/€7bn. Reed Elsevier's principal activities are in North America and Europe, and the company employs approximately 35,000 people in over 200 locations worldwide.

Reed Elsevier's key objective is to become the indispensable partner to its target customers: scientists, lawyers, teachers and business professionals, for information-driven services and solutions.

Since 2000, we have set ourselves a goal of achieving higher levels of revenues and earnings growth in each of our four operating businesses than the average growth achieved by peers within their sectors.

## Elsevier in 2005 en daarna

The Independent van 18 februari 2005

### "Double digit growth forecast by buoyant Reed Elsevier"

"Reed Elsevier shares shot up nearly 8 per cent yesterday after the publisher said that it would return to double digit earnings growth from this year."

- Voor dit bedrag krijgen de Nederlandse universiteiten gedurende de komende drie jaar een pakket tijdschriften dat gezamenlijk 90% van het gebruik in 2004 van het gehele Elsevierfonds dekt. Voor Groningen komt dat neer op ongeveer 650 van de 1670 titels.
- Via *pay-per-view* zijn de niet meer toegankelijke artikelen 'te koop'.
- Bibliotheken die dat willen, kunnen hun huidige volledige licen-

# ten, tijdschriften: Elsevier



tie verlengen (dat wil zeggen 100% toegang houden), maar dan blijft de prijsstijging van 5% per jaar van kracht.

- Wil een universiteit de gedrukte versie van een tijdschrift houden, dan betaalt men hiervoor 25% van de catalogusprijs, mits het tijdschrift in het 90%-compartiment valt.

Over de uitwerking van deze overeenkomst ontstonden problemen. De gezamenlijke 90% pakte voor sommige universiteiten niet goed uit. Zo dreigden bijvoorbeeld de technische universiteiten in het genot te komen van grote hoeveelheden medische tijdschriften, terwijl een flink aantal van hun technische tijdschriften niet meer toegankelijk zou zijn. Vandaar dat de onderhandelingsdelegatie aan Elsevier voorstelde de 90% *gezamenlijk* gebruik te vertalen naar 90% *lokaal* gebruik met de mogelijkheid op verzoek titels onder de '90%-streep' te ruilen voor titels boven die streep.

Hoewel partijen heel dicht bij elkaar waren, ging het zoals bij het makelen van huizen wel gebeurt: koper en verkoper raken geïrri-

teerd en een grote transactie gaat niet door vanwege een betrekkelijk klein verschil. De onderhandelingsdelegatie liet Elsevier weten dat verder praten geen zin had en dat Elsevier maar moest zien met iedere instelling afzonderlijk tot een vergelijk te komen.

Elsevier heeft vervolgens een 'rondje' universiteiten gedaan, legde het oor te luisteren en kwam daarna met een keuzemodel met drie varianten:

- De 90%-variant 'lokaal gebruik' tegen 0% prijsstijging zoals hierboven weergegeven, met voor die titels die 75% van het gebruik vertegenwoordigen permanente elektronische archiefrechten. 90% lokaal gebruik betekent voor Groningen ca. 650 van de 1450 Elsevier-titels en 75% gebruik ca. 360 titels.
- De 90%-variant 'lokaal gebruik' tegen 1,5% prijsstijging per jaar, met voor die titels die 90% van het gebruik vertegenwoordigen (650 dus) permanente archiefrechten
- De oude 100%-variant tegen 5% prijsstijging.

## Elsevier in 2005 en daarna

Het Financieële Dagblad van 1 april 2020

### Elsevier in de etalage

Wat zich al langer aftekende is een feit: Elsevier is door zijn moederconcern in de etalage gezet. In de eerste jaren van deze eeuw kon het bedrijf zich nog met hoge groei- en winstcijfers laten bejubelen, maar daarna liep de motor langzaam maar zeker vast. De mogelijkheden voor kostenbesparing, die aanvankelijk nog hoge marges opleverden, raakten uitgeput.

Naarmate de wurggreep van Elsevier op de markt van wetenschappelijke tijdschriften strakker werd, verloor het zijn reputatie en goodwill. Steeds meer wetenschappers en onderzoekers, de eigenlijke producenten van Elsevier's artikelen, realiseerden zich met publicatie in de dure, veelal erg specialistische tijdschriften geen optimale *exposure* te bereiken en weken uit naar andere publicatiekanalen, daarin actief ondersteund door hun instellingen en opdrachtgevers. Daarnaast werden de dure abonnementen geleidelijk overbodig door de opkomst van digitale publicatiearchieven (de zogenaamde *repositories*) bij de universiteiten en onderzoeksinstituten.

Elsevier heeft dat gedeeltelijk kunnen opvangen met de succesvolle ontwikkeling van nieuwe diensten voor het aggregeren en filteren van wetenschappelijke informatie. Uiteindelijk bleek de schaal daarvan niet groot genoeg om het bedrijfskapitaal te binden, zodat de aandeelhouders hebben besloten het werkkterrein te verleggen naar nieuwe groeimarkten als infotainment, Dutch football en *CEO retirement planning*.

Als kandidaat voor de overname van Elsevier geldt BioMed Central, een uitgever die zich van meet af aan heeft geconcentreerd op de mogelijkheden van elektronisch publiceren, zoals *peer review* losgekoppeld van abonnementen, korte omlooptijden, *linking* en andere diensten, archivering voor de lange termijn, etc.

### Nieuw aanbod

De universiteitsbibliotheken hebben – na inzameling van de diverse lokale reacties – Elsevier gevraagd de onderhandelingen



## > Tijdschriften, tijdschriften, tijdschriften: Elsevier, Elsevier, Elsevier

voor een landelijke licentie te heropenen. Elsevier was hiertoe bereid en kwam op 16 maart 2005 met een nieuw landelijk aanbod dat uitging van 100% toegang tot het volledige Elsevier-fonds met permanente archiefrechten voor de nieuw te verschijnen afleveringen en het gehele retrospectief gedigitaliseerde Elsevier-archief (ca. twee miljoen artikelen). Hier-tegenover zou dan een contractduur van zes jaar en een jaarlijkse cumulatieve prijsstijging van 5,5% gelden. Verder mochten de universiteiten het Elsevier-fonds 'wederverkopen' aan instellingen van hoger beroepsonderwijs en aan

bedrijfs die op de universitaire campus zijn gehuisvest en een relatie met de universiteit hebben. De opbrengsten hiervan mogen de universiteiten behouden

Op 21 maart hebben de gezamenlijke universiteitsbibliotheken hierop gereageerd. Zij maakten met name bezwaar tegen de looptijd van zes jaar en wilden deze teruggebracht zien tot vijf. Elsevier heeft op 29 maart 2005 laten weten met een looptijd van vijf jaar akkoord te gaan, mits alle universiteiten aan de overeenkomst deelnemen.

Gekeken wordt of dit eindbod van Elsevier voldoende landelijk draagvlak kan krijgen. De voorzitters van de Colleges van Bestuur zullen zich hierover eind april in VSNU-verband definitief uitspreken.

### **Never ending story?**

Zal Elsevier nog our best friend blijven? De prijzen zijn en blijven – welke variant uiteindelijk wordt gekozen - in ieder geval wel speciaal.

