

Seminario Residenziale CIBER
10-11 novembre, 20005

Tecniche e modelli di negoziazione
consortile: report del Workshop
"Negoziazione delle risorse elettroniche"
organizzato da *Content Complete Ltd.*

Benedetta Alosi, M. Joan Crowley

Content Complete

- Creata nel 2003 da Paul Harwood e Albert Prior
- Società indipendente specializzata nelle negoziazioni di contenuti digitali e servizi di consulenza

CC Customers

- NESLI2 – università e college in UK
- IReL – università e college in Irlanda
- Importanti società farmaceutiche
- altre

Struttura del corso

- informale e interattivo
- approccio sistematico
- linee di attività che si susseguono cronologicamente nel processo di negoziazione (es: fase preparatoria, valutazione dell'offerta, pre-negoziazione, negoziazione, post negoziazione)
- case study



*Negotiations are not
just about a meeting
with a publisher*

Preparation is half the battle

- ARRIVARE ALLE NEGOZIAZIONI PREPARATI!
- conoscenza completa dei dati del proprio consorzio (holdings, volume di spesa, statistiche d'uso, costi per download) e del mercato (offerte altri editori, costi comparati, offerte più vantaggiose ad altri customer)
- Posizione di grande debolezza se mancano queste informazioni

Alcuni editori con cui lavoriamo

- ACS
- Annual Reviews
- Blackwell
- Cell Press
- Elsevier
- Iopp
- JSTOR
- Kluwer
- Kluwer Law Online
- Nature
- RSC
- Science
- Springer
- Wiley
- CSA
- Global Prints
- Ecc., ecc.

Il contesto attuale

- 18,000 riviste, 2000 editori, 1,4m articoli
- L'avvento della biblioteca ibrida
- La decisione di optare per online-only
- Continuo aumento dei prezzi delle e-risorse
- Continua diminuzione dei nostri bilanci
- Impatto del movimento Open Access

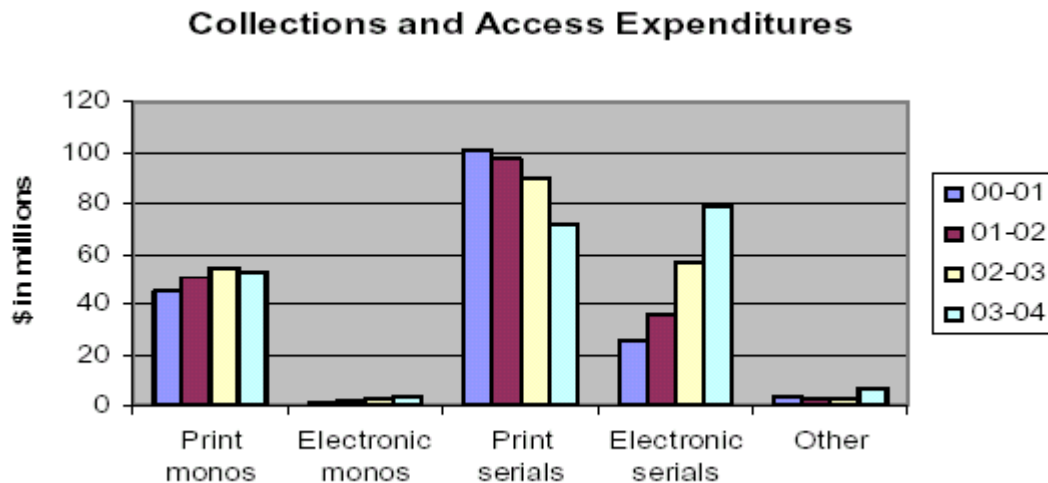
Serial Expenditures in ARL Libraries

- Riviste: \$1,496,775 - \$5,580,157, 1986-2004
- Aumento di 7.6% annuo, o 273% dal 1986-2004

- Riviste elettroniche:
- Un aumento di 712% dal 1994/5

- Source:<http://www.arl.org/stats/arlstat/graphs/2004/monser04.pdf>

Canadian Academic Research Libraries



Le implicazioni per noi

- Un panorama sempre più complesso
- I bisogni dei compratori (post termination access, virtual learning environments, backfiles, remote)
- Non solo una questione di prezzi – ma anche di servizi e opzioni nelle licenze (riviste nuove, transfer titles, ILL, ecc.)
- National deal, Top-slicing, closed or open consortium
- Da qui la necessità di **NEGOZIARE !!**

Perchè le biblioteche negoziano

- Aumentare i costi/benefici
 - accesso a più titoli e extra content
 - accesso per più utenti
- Sfruttare al massimo il bilancio
 - abbassare il costo dell' e-access
 - fissare un price cap
 - sconti basati sulle statistiche d'uso

Perché gli editori negoziano

- Aumentare i loro profitti
 - incoraggiare il passaggio all'e-only
 - vendere nuovi prodotti (e-books, backfiles digitalizzati)
- Aumentare il numero dei clienti, il numero degli utenti, il numero degli autori, il numero di articoli
- Imporre nuove politiche di prezzi

Chi fa le negoziazioni?

- Una squadra di negoziatori
- Un negoziatore specializzato
- Outsourcing, come il modello Content Complete Ltd.

E-journal pricing

- Subscribed content -
da mantenere ? Sconto per e-only ?
- E-access fee (accesso online al cartaceo)
IVA da pagare ?
- Cross or unsubscribed access fee (ancora IVA?)
- Price cap -
aumento concordato per un contratto
pluriennale

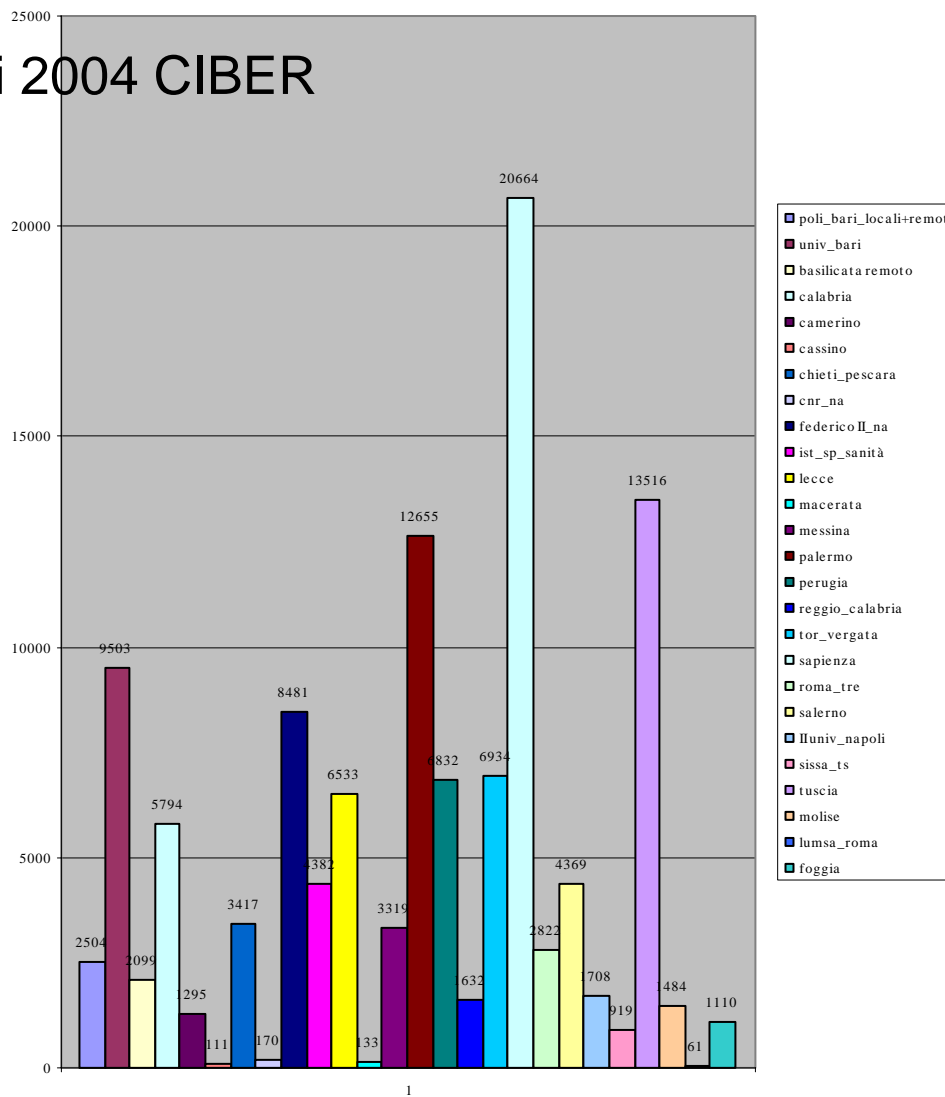
Modelli applicati ai consorzi

- Prezzo del cartaceo + un costo per e-access
- Basato su grandezza, FTEs
- Big Deal
- Core + collections
- Usage based (ACS, Science on Line)
- Pay for view / sottoscrizione

Usage Data

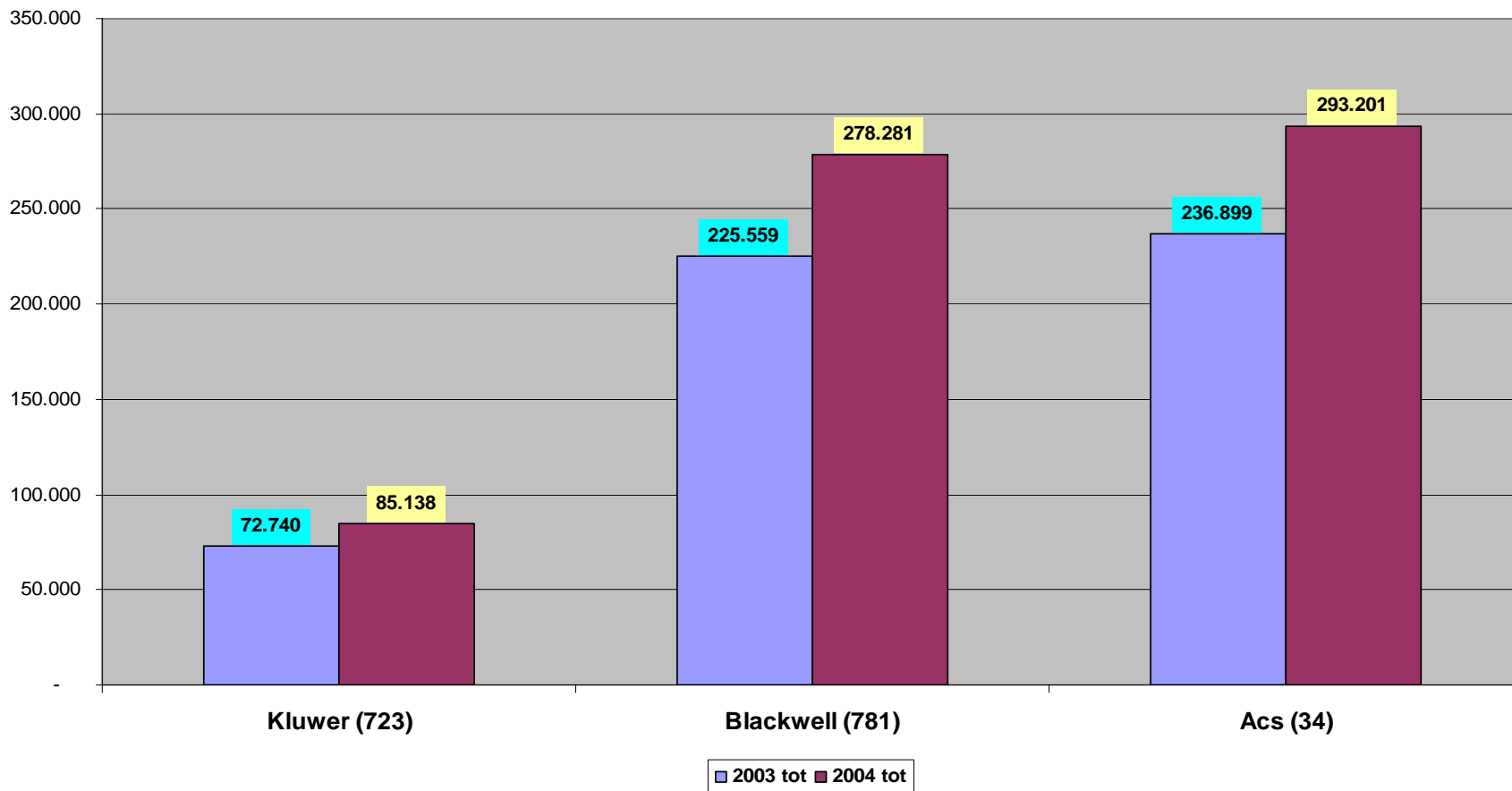
- Utile per valutare i costi/benefici dell'informazione acquistata
- Fornisce il numero dei downloads e mostra un uso alto, basso o non esistente
- Permette di paragonare i costi per download/ per titolo/ per editore/ per subscribed and unsubscribed content
- Utile per decidere quale pricing model perseguire

Articoli scaricati 2004 CIBER



Kluwer e altri editori: articoli scaricati dalle sedi Cipe

crescita 2003-2004 alcuni editori oggetto di attività consortile e interconsortile CIPE



Opzioni

- Orderly Retreat
- E-Core Collection + optional DDP
- Customised Collections
- PPV/ shifting to subscription
- Avere sempre pronta una Best Alternative

Fase I

- Quando iniziare (eg aprile 2005 per il 2006)
- Rivedi usage data (dell'editore e locale)
- Quale modello ? (e-only, cartaceo+e-only, e-only +DDP)
- La durata del contratto ?
- Stabilisci il modo di comunicare con i membri
- Parla con altri consorzi
- Rivedi ICOLC Codes of Practice
- Visita il website dell'editore

Valutare l'Offerta - 1

- Utilizza una check list
- Controlla il pricing model – e' cambiato?
- Benchmarking con l'offerta di altri editori
- Controlla i calcoli dell' editore
- L'offerta riflette le nostre aspettative ?
- Chiedi all' editore spiegazioni *scritte*

Valutare l'Offerta - 2

- Base price
- E-fees
- Price cap
- Standard increase
- Backfile access
- Cancellazioni
- Legacy archive
- Post-termination access
- Authorised users
- New titles
- Transfer titles
- Definitive titles
- VAT
- OA journals
- Opt out/in clause

Primo incontro

- Almeno due persone
- Bisogna chair/controllare la riunione
- Tenere sotto controllo il tempo e cercare di affrontare tutte le problematiche
- Chiedere chiarimenti ove necessario
- Non mostrare troppo entusiasmo, ma saper esprimere il proprio disappunto
- Non temere i momenti di silenzio
- Se necessario chiedere una pausa per consultarsi con il proprio collega
- Ricordare che tutte e due le parti devono uscire con una win win situation