



STRATEGI FOR BIBZOOM.DK 2011



STRATEGI FOR BIBZOOM.DK 2011

GODKENDT AF LEDELSEN DEN 8. DECEMBER 2010.

INDHOLD

Mission	3
Vision	3
Overordnet strategi	3
Organisering	3
Ledelsen	3
Formidling - redaktion	4
Salg, markedsføring og helpdesk	4
Strategisk udviklingsgruppe	4
Produktstrategi	5
Eksterne leverandører	5
Partnerskaber	5
Forretningsmodel og budgettering	6
BibZoom.dk community	6

MISSION

BibZoom.dks mission er at sikre et professionelt og økonomisk attraktivt tilbud til de danske folkebiblioteker vedrørende levering af et digitalt univers med udgangspunkt i musik og formidling.

VISION

BibZoom.dk skal bidrage aktivt til at positionere de danske biblioteker som en innovativ, vigtig og serviceorienteret 'public service' funktion.

OVERORDNET STRATEGI

BibZoom.dks strategi er at tilbyde et digitalt univers der, udover tilgængeliggørelse af det brede populære materiale, fokuserer på formidling, konstant fornyelse og en række særlige niches.

BibZoom.dk tager udgangspunkt i musikkens univers men udbygger bl.a. universoplevelsen med særlige biblioteksservices som 'kulturarv', 'smalt dansk' og services målrettet indvandrere fra ikke vestlige lande. Elementer i denne sammenhæng er bl.a. sjældne dansk musik, gamle biografreklamefilm og Bollywood film.

Der arbejdes for at etablere en bred strategisk platform for udvikling af BibZoom.dk blandt de danske biblioteker, og der skal sikres en optimal sammenhæng til andre digitale formidlingsplatforme.

Strategien skal sikre en klar differentiering og profilering fra eventuelle kommercielle services på området.

ORGANISERING

BibZoom.dk er et samarbejde, der overordnet styres og koordineres af ledelsen, der også er ansvarlig for nedsættelsen af eventuelle arbejds- og projektgrupper.

Ledelsen

BibZoom.dks ledelse består af cheferne for:

- Herning Bibliotekerne (HeB), Formandskab
- Odense Centralbibliotek (OC), Sekretariat
- Statsbibliotekets nationale overbygning for folkebibliotekerne (SB, OC)

Statsbiblioteket er økonomisk og juridisk ansvarlig for BibZoom.dk.

Ledelsen består af maksimalt fem personer, der hver især repræsenterer en institution. Det er en forudsætning for varetagelse af ledelseshvervet, at den enkelte institution aftager relevante BibZoom.dk produkter. Det er endvidere en forudsætning, at medlemsinstitutionerne ikke deltager i andre konsortier, der konkurrerer på BibZoom.dks kerneopgaver.

Ændring af ledelsens sammensætning forudsætter enighed i ledelsen.

Medlemmer af ledelsen kompenseres for deres indsats med et beløb, der aftales en gang årligt.

Ledelsen konstituerer sig årligt med en række ressortområder således, at f.eks. redaktionslederen i daglig drift refererer til et medlem af ledelsen etc. Ledelsen beslutter via almindeligt flertal, idet SB dog har vetoet i forhold til beslutninger, der har økonomiske og/eller juridiske implikationer.

Formidling - redaktion

Den formidlingsmæssige indsats er af meget stor strategisk betydning for BibZoom.dk, og der frikøbes i den anledning en redaktør til at sikre implementering af den redaktionelle linje samt formidlingsvolumen.

Redaktøren refererer i daglig drift til et medlem af ledelsen.

Redaktøren disponerer et årligt fastlagt budget, der anvendes til indholdsproduktion. Redaktøren fremlægger, i forbindelse med budgetplanlægningsprocessen for det kommende år, strategi, indsatsområder og budget til godkendelse af ledelsen.

Det er et element i strategien at invitere medarbejdere fra andre folkebiblioteker til at deltage i formidlingsarbejdet på BibZoom.dk.

Det digitale indvandrerbibliotek BibZoom.dk/World har en separat redaktion overvejende bestående af medarbejdere fra BiblioteksCenter for Integration. Redaktionen producerer formidlende indhold til World, og samarbejder og koordinerer med redaktøren for BibZoom.dk. Også denne redaktion laver i forbindelse med budgetlægningsprocessen for det kommende år en handleplan og et budget til godkendelse hos ledelsen.

Salg, markedsføring og helpdesk

Abonnementssalg, markedsføringskoncepter og teknisk helpdesk, udføres som udgangspunkt af medarbejdere fra SB. Den SB ansvarlige chef (salgs- og markedschef) disponerer et budget, der anvendes til frikøb af arbejdstid og materialer.

I forbindelse med markedsføringsindsatsen søges aktivt at involvere og forankre medarbejdere fra andre aftagerbiblioteker i aktiviteterne.

Salgs- og markedschefen fremlægger, i forbindelse med budgetprocessen for det kommende år, strategi, indsatsområder og budget til godkendelse hos ledelsen. Det er vigtigt, at relevante BibZoom.dk-aktører, herunder diverse redaktører, inddrages.

Salgs- og markedschefen refererer i daglig drift til et medlem af ledelsen.

Strategisk udviklingsgruppe

Ledelsen nedsætter, med udgangspunkt i de institutioner der er repræsenteret i ledelsen, en strategisk udviklingsgruppe. Gruppen har, med fokus på nye medier, til opgave at levere analyser og beslutningsoplæg til ledelsen vedrørende den fremrettede koncept- og forretningsudvikling for BibZoom.dk.

Medarbejdere fra biblioteker, der ikke er repræsenteret i ledelsen, kan også indgå i den strategiske udviklingsgruppe, idet bemanning skal godkendes af ledelsen.

Der udpeges en formand for Strategisk Udviklingsgruppe, der i daglig drift har reference til et medlem af ledelsen.

Eventuel omkostningsdækning vurderes fra sag til sag.

PRODUKTSTRATEGI

Den helt overordnede produktstrategi for BibZoom.dk er at etablere, udvikle og drive et professionelt digitalt univers, hvor det er muligt for alle bosiddende i Danmark på lovlig vis at opleve og deltage i professionel formidling af biblioteksrelevant digitalt indhold samt downloade og streame primært musik.

BibZoom.dk differentierer sig fra andre og kommercielle løsninger ved at være bibliotekssektorens samlende public service tilbud, hvor der, udover alt det mest populære indhold, også er væsentlig fokus på formidling af mere smalt materiale, herunder den danske audiovisuelle kulturarv.

BibZoom.dk opererer ud fra betragtningen om, at eksponering af BibZoom.dk skal ske, hvor brugerne er, og at brugere af digital download af musik typisk også vil være disponeret for komplementære digitale services, hvorfor produktporteføljen løbende vurderes i forhold til udfasning, udvikling og implementering af nye services.

BibZoom.dk opererer endvidere ud fra forventningen om, at høj vækst og stort transaktions volumen er vigtigt for at sikre fortsat faldende stykpriser både i forhold til indkøb af licenseret indhold, egenproduktion og tekniske transaktions omkostninger.

EKSTERNE LEVERANDØRER

Med fokus på en kontinuerlig optimering af omkostninger og kvalitet, indgår BibZoom.dk relevante aftaler med sektoreksterne leverandører. Leverandørerne kan overordnet opdeles i tre kategorier (infrastruktur, indhold og rettigheder).

Vedrørende infrastruktur vælges leverandør ud fra en samlet vurdering af evnen til at levere driftssikkerhed, udviklingsprojekter, økonomi samt fleksibilitet i løsningen forstået således, at der kan leveres til de vigtigste platforme og med væsentlige muligheder for integration i andre eksisterende løsninger, dvs. BibZoom.dk har særligt fokus på, og bidrager i videst muligt omfang med metadata til andre relevante digitale biblioteksplatforme.

Vedrørende indhold arbejdes der bl.a. med en strategi om indkøb via en eller flere indholdsgrossister, hvilket hidtil har resulteret i tilfredsstillende løsninger både i forhold til kvalitet og omfang af indhold samt en overvejende acceptabel prisudvikling. Der gennemføres løbende analyser af potentialet ved, at BibZoom.dk selv varetager og/eller deltager i forhandling og administration af aftaler vedrørende primært større labels/pladeselskaber.

Vedrørende øvrige rettigheder er det BibZoom.dks strategi at arbejde for en innovativ og forretningsorienteret tilgang, der medvirker til at sikre bibliotekerne optimale muligheder for at udbyde og udvikle paletten af digitale serviceudbud. Den dominerende leverandør er pt. KODA, men bl.a. Copydan og Gramex forventes at få en stigende betydning.

PARTNERSKABER

BibZoom.dk er kraftigt orienteret mod indgåelse af såvel sektorinterne som sektoreksterne partnerskaber. **Sektorinternt** er BibZoom.dk orienteret mod eksisterende og kommende initiativer, der vurderes at være understøttende. Eksempler på relevante partnerskaber omfatter DBC, Netlydbog.dk, Litteratursiden.dk, SB Kulturportalsprojekt samt Ting og DDB.

Sektoreksternt er der en klar forventning om, at BibZoom.dk på sigt med fordel kan indgå i en række partnerskabsrelationer. Der tænkes bl.a. på DR samt leverandører af netbaserede services og tjenester samt konceptudviklere.

Egentlige **kommercielle partnerskaber** er også et område, hvor BibZoom.dk forventer, at der er et vist potentiale. Potentialet kan f.eks. omfatte samarbejde vedrørende betalbare premiumversioner, indkøbs- og produktionsfællesskab med tele- og bredbåndsselskaber etc.

FORRETNINGSMODEL OG BUDGETTERING

BibZoom.dk er nonprofit.

Den bagvedliggende forretningsmodel for BibZoom.dk er baseret på, at BibZoom.dk hos de forskellige leverandører af indhold, rettigheder, teknik, markedsføring, overhead og formidling indkøber en væsentlig volumen til forbrug indenfor den kommende periode.

Omkostningerne søges herefter dækket via salg af abonnementer til de danske biblioteker, idet der som udgangspunkt anvendes en fordelingsnøgle baseret på antal borgere i den enkelte kommune.

Forbrugsopfølgning sker automatisk pr. kommune, men opgørelsesmæssigt er der tale om en tværkommunal solidaritet, hvor ekstra fakturering kun kan blive aktuel, hvis der opstår en situation med et konsolideret nationalt merforbrug indenfor aftaleperioden. I tilfælde af forventet overskridelse af den nationale kvote, varsles alle abonnenter uden unødigt ophold, og kan herefter beslutte, hvorvidt de vil stille servicen midlertidig i bero eller alternativt fastholde servicen og bidrage til en forholdsvis slutafregning ved årets udgang.

Hvis der opstår et egentligt driftsoverskud, vil det som udgangspunkt blive overført til næste års budget med det sigte at bidrage til faldende stykpriser og/eller øget udviklingsaktivitet.

Budget og regnskab skal godkendes af ledelsen.

BibZoom.dk udbyder servicen i det omfang, der kan opnås en tilslutning, der sikrer regnskabsmæssig balance

BIBZOOM.DK COMMUNITY

BibZoom.dk Community er et nyt tiltag til understøttelse af bruger- og kundeinvolvering. I første fase tænkes BibZoom.dk Community at blive det fælles 'virtuelle værested' for biblioteksansatte, der ønsker at bidrage til ideudvikling og diskussioner vedrørende fremtidsperspektiver m.v. for BibZoom.dk.

BibZoom.dk Community tænkes overvejende virtuelt, men der vil også blive arrangeret et til to årlige fysiske møder, seminarer eller tilsvarende, hvor status, nye ideer m.v. kan drøftes og afprøves.

BibZoom.dks redaktør sikrer, i samarbejde med salg, markedsføring og helpdesk, etablering og hosting af den virtuelle ramme samt planlægning af aftalte seminarer.