



# LM Tietopalveluiden ratkaisut ostoyhteenliittymille

## Case: erikoiskirjastot

Erikoiskirjastojen neuvoston syyskokous 9.12.2011

Alexi Tykkä / LM Tietopalvelut Oy



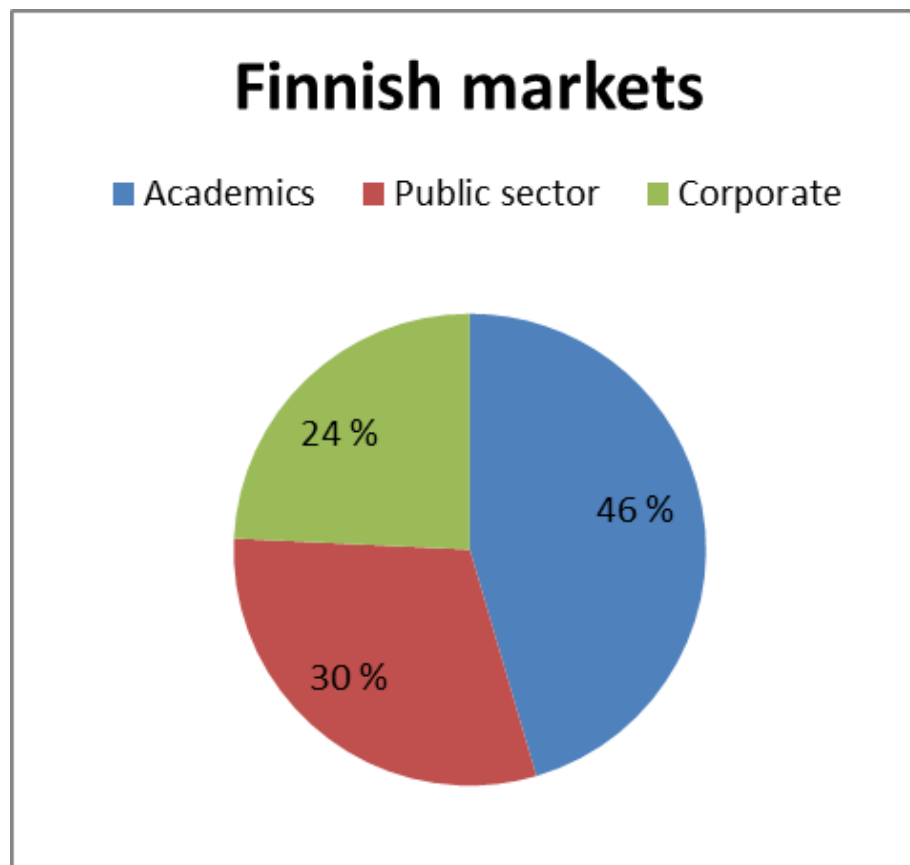


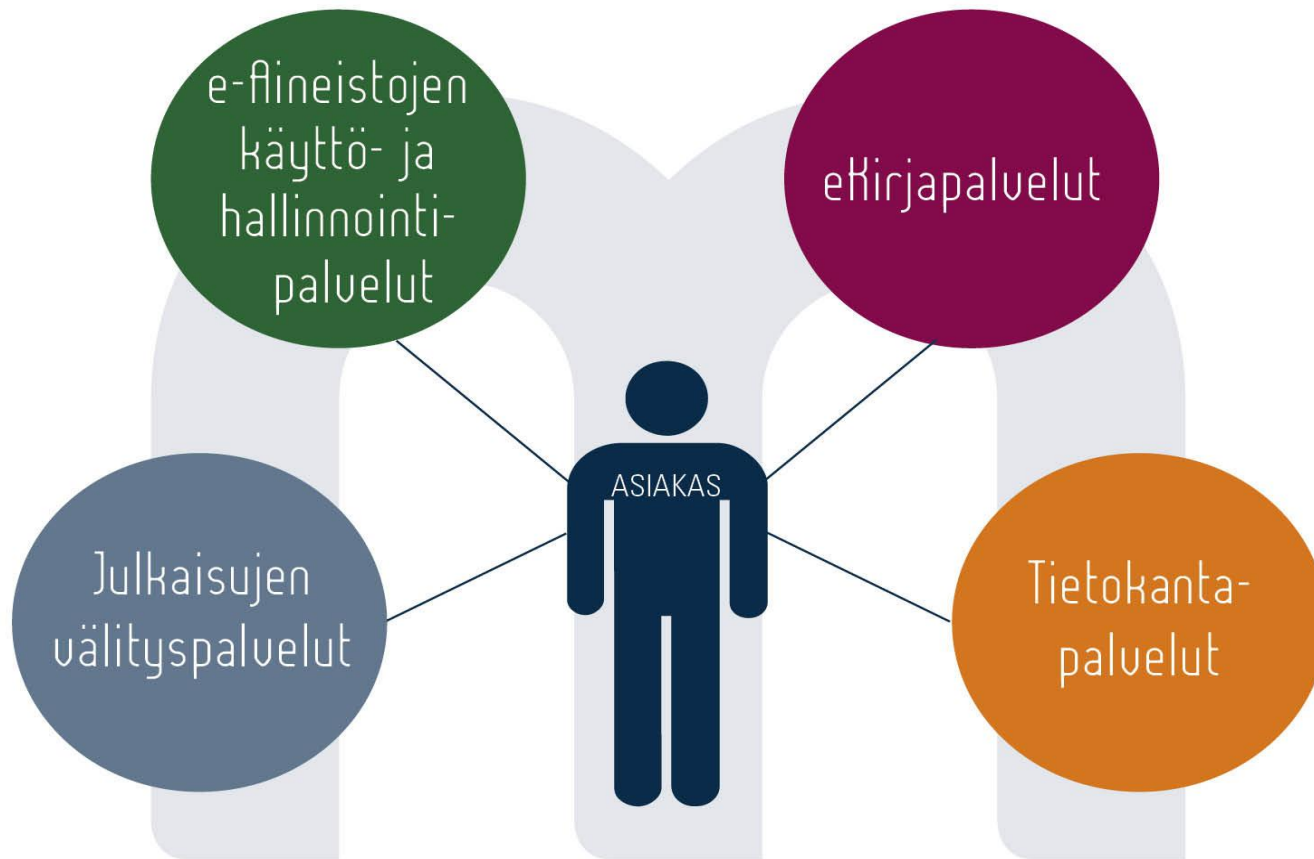
## LM MAAILMALLA:

- Helsinki, Finland
- Oxford, UK
- Stockholm, Sweden
- Oslo, Norway
- Tallinn, Estonia
- Rotterdam, Netherland
- Copenhagen, Denmark



## LM Tietopalveluiden asiakassegmentit

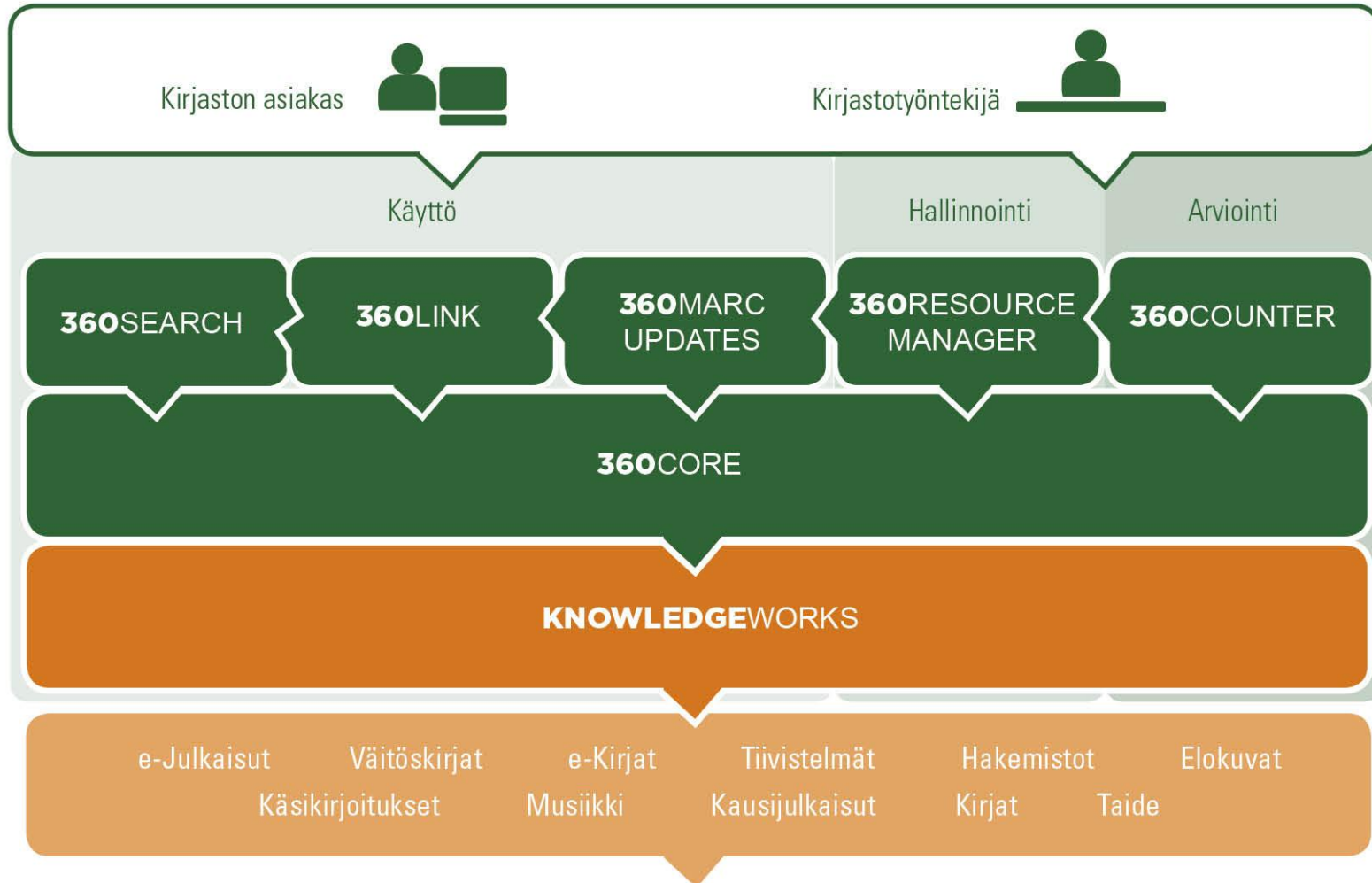




# ERAMS-palvelut



eFineiston hallintapalvelut



## Konsortiot ja ostoyhteenliittymät

**Konsortiot** on organisaatioiden, usein väliaikainen, yhteenliittymä, jonka tarkoituksena on näiden edun ajaminen. Perinteisesti konsortio-käsite on kuvannut pankki- ja liikemaailman yhteistoimintaa, mutta siitä on tullut korkeakoulumaailmassa yksi oppilaitosten välisen yhteistyön muodoista.

**Ostoyhteenliittymä** on tiettyjen käyttäjien muodostama epävirallinen yhteenliittymä, joka järjestää jäsentensä puolesta sovitun aineiston kilpailuttamisen ja laatii yhdessä voittaneen palveluntarjoajan kanssa puitesopimuksen, jonka ehdoilla jäsenet voivat ostaa palvelunsa/tuotteensa



## Miksi konsortioita?

- Epävarmuus
- Tuottavuusohjelmat
- Yhdistymiset
- Supistukset

→ Tavoitteena turvata osaaminen ja palvelut muuttuvassa ympäristössä. Etsitään ratkaisuja tiivistetyn yhteistyön kautta..



## Esimerkkejä

- Helli-konsortio (keskussairaaloiden kirjastot)
- IMAIOS
- EIRA-konsortio (Ruotsi) – sairaalakirjastojen ostoyhteenliittymä
- Seutuyhteistyö ja kimppa-hankinnat kotimaassa
- Virtuaalikonsortiot
- LUPC, SUPC (UK puitesopimukset ja konsortiot)

Erikoiskirjastojen haasteena aineistojen ja kirjastojen eroavuus.





## Käytäntö, esimerkki

- Yleensä ostoyhteenliittymä perustetaan, kun kilpailuttamista haluavat tahot sijaitsevat esim. maantieteellisesti hajallaan
- Ostoyhteenliittymän jäsenten kannattaa valita keskuudestaan hankkeelle vetäjä
- Hankkeen vetäjä kerää ostoyhteenliittymän jäseniltä tarvittavat tiedot
- Hankkeen vetäjän tulee kerätä jäseniltä valtakirjat
- Tarjouspyynnön tekeminen, tarjousten arviointi ja päätöksenteko
- Hankkeen vetäjä pyytää tarjoukset sopivaksi katsotulta palveluntarjoajilta
- Hankkeen vetäjä vertailee tarjouksia ja tekee esityksensä siitä, mikä tarjous on edullisin
- Ostoyhteenliittymän jäsenet hyväksyvät tai hylkäävät esityksen
- Tarjous ja hinta perustuu yleensä tiettyyn hankintamäärään, joka on esim. porrastettu tilaajatahojen koon mukaan





## Mahdollisuuksia

- SERIALSSOLUTIONS
- EBL (E-BOOK LIBRARY)
- EPRESS, PRESSDISPLAY & PRESSREADER
- MUUTA, MITÄ?





# Summon – Discovery Service



## Konsortio-mallin hyötyjä

Kirjaston ja organisaation hankkiessa aineistoa yhteishankintana osana konsortiota, LM tietopalveluilla on useita aikaa ja työtä säästäviä palveluita aineiston hankinnan eri vaiheisiin, mm.:

- Yhteislaskutuksen organisointi
- Hankintatilastojen ja raporttien ylläpito
- Hankintatietojen tuonti kirjastojärjestelmään
- Koontilaskutuksen organisointi toimipaikoittain / kustannuspaikoittain nimeketasolla
- Yksi yhteyshenkilö vastaamaan koko asiakaspalvelusta



## Konsortio-mallin hyötyjä (jatkoa)

- LM Tietopalvelut isoin pohjoismainen toimija → neuvotteluvaltti mm. hinnoissa
- Palvellaan kaikkia asiakassegmenttejä ja -kirjastoja
- Monipuolinen palvelutarjooma
- Asiakkaan näkökulmasta ylimääräinen mittava resurssi
- Joustavuus ja mahdollisuus räätälöidä paketteja
- Pystytään ottamaan huomioon asiakkaiden poikkeavat tarpeet
- ERC-tiimin tuottama palvelu ja heidän vahva osaaminen (LM Tech Support)
- Lokaali tieto-taito
- Tiiviit kustantajayhteydet
- Helppous ja vaivattomuus



# LM Tietopalveluiden vahvuudet





KIITOS

Aleksi Tykkä

050 560 8019

[aleksi.tykkä@LMinfo.fi](mailto:aleksi.tykkä@LMinfo.fi)

