

Ontsluiting elektronische informatie

Hans van der Klis, journalist

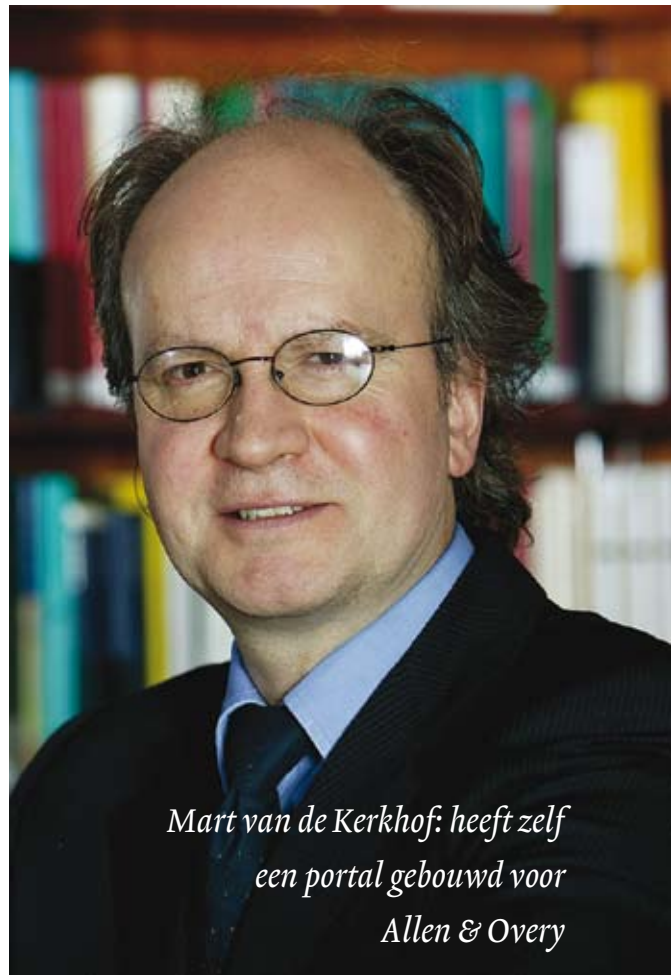
Voor de ontsluiting van elektronische juridische bronnen kunnen juristen tegenwoordig kiezen tussen de grote uitgeverijen, een onafhankelijke leverancier of een methode van eigen makelij. Dit najaar worden weer verschillende nieuwe producten gelanceerd, waaronder waarschijnlijk ook een juridisch portaal dat de medewerking heeft van Sdu én Kluwer.

De brede beschikbaarheid van online juridische informatie heeft de kennismanagers met een lastig probleem opgezadeld. Weliswaar is veel informatie op internet te vinden, maar wat is de beste manier om de gewenste informatie boven water te krijgen? Net als normale internetgebruikers Google nodig hebben om een weg te vinden door de digitale informatiebrij, zo hebben juristen ook grote behoefte aan ordening van hun bronnen. Om die reden drongen de Commissie Uitgevers Contacten (CUC) en het Platform Advocaten Uitgevers Contacten (PAUC) er enkele jaren geleden bij de belangrijkste uitgevers op aan gezamenlijk een portal op te zetten, maar die lobby mislukte. De uitgevers waren bang het contact met hun klanten te verliezen en voelden er weinig voor hun content op dezelfde plek te openbaren als de concurrentie. De CUC kon er wel begrip voor opbrengen. 'Twee groenteboeren in dezelfde winkel werkt ook niet', zegt kennismanager Mart van de Kerkhof van Allen & Overy, lid van de CUC. Maar dat betekent niet dat de kennismanagers toekomst zagen in de toepassingen waarmee de uitgevers hun informatie zelf wilden ontsluiten. Geen wonder dat de discussie bij sommige kantoren zich toespitste op de vraag of de ontsluiting van elektronische juridische bronnen wel een taak was voor de uitgeverijen. Hun *core business* is immers de samenstelling en de publicatie van content, niet de distributie ervan. Dat kan naar de mening van veel kennismanagers van grote kantoren beter aan specialisten overgelaten worden. Een bijkomend voordeel zou zijn dat het daardoor eenvoudi-

ger zou worden om de informatie binnen één systeem of interface te kunnen uitlezen, een wens die bij veel kantoren leeft.

MODELLEN

Dat is één van de redenen dat Mart van de Kerkhof, die zich al jaren met deze materie bezighoudt, na een moeizaam onderhandelingsproces zelf een portal heeft gebouwd voor Allen & Overy. Van de Kerkhof zag niet in waarom hij opeens anders met zijn bronnen zou moeten omgaan nu ze online staan. Hij wilde een mogelijkheid creëren om ze, net als hij altijd met cd-roms heeft gedaan, met een eigen zoekprogramma te 'spideren', oftewel de content zelf te doorzoeken. Daarvoor liet hij zijn oog vallen op de Verity-zoekmachine, die wordt geëxploiteerd door het Amerikaanse bedrijf Autonomy. Van de Kerkhof vroeg de uitgevers hem te helpen bij het koppelen van de bronnen. De uitgevers gingen, sommige schoorvoetend, akkoord. Sindsdien is Van de Kerkhof bezig met het *finetunen* van zijn zoekmachine. Omdat ook Kluwer en Sdu met de techniek van Verity werken, kan hij de index van de uitgevers overnemen. Hij heeft de uitgevers gevraagd een taxonomie voor Nederlands recht te ontwikkelen waarmee het zoekprogramma beter kan werken. Kluwer is bereid gevonden deze te leveren. Inmiddels is Van de Kerkhof bezig de zoekmachine te integreren binnen de eigen computersystemen, zodat in de nabije toekomst alle medewerkers ermee kunnen werken. Een andere optie wordt geboden door Legal Intelligence, sinds enkele jaren actief als onafhankelijk leverancier van een zoekmachine voor juridische informatie. De zoekdienst kan worden geleverd als webservice of als service in de eigen automatiseringsomgeving. De zoekmachine is gebaseerd op de technologie van Collexis, een product van de Nederlandse softwareontwikkelaar. Legal Intelligence kan



Mart van de Kerkhof: heeft zelf een portal gebouwd voor Allen & Overy

alle mogelijke bronnen ontsluiten, zoals jurisprudentie, tijdschriften en commentaren van alle uitgeverijen in Nederland, in combinatie met de eigen dossiers van de kantoren zelf. Daarvoor maakt de zoekmachine – die de bronnen doorzoekt op woorden, termen, vakgebieden, woordgroepen et cetera – gebruik van een juridische thesaurus. Met de meeste kleine uitgeverijen heeft Legal Intelligence een overeenkomst afgesloten; alleen met Sdu en Kluwer moeten de klanten zelf een overeenkomst sluiten.

Vanwege de terughoudendheid van Sdu en Kluwer gaat dat niet altijd even gemakkelijk: volgens Edwin van der Zalm, kennismanager bij Boekel De Nerée, stelden deze twee uitgeverijen zich niet altijd even soepel op bij het aanleveren van content voor de pilot van Boekel De Nerée bij Legal Intelligence. Zoekdiensten zijn iets anders dan leveringen van juridische informatie, iets wat de uitgeverijen

in nieuw stadium

doen. Van der Zalm is voor Boekel De Nerée daarom op zoek gegaan naar een onafhankelijke aanbieder. Kluwer en Sdu voelden zich daarbij gepasseerd en probeerden de markt voor zoekdiensten voor zichzelf te houden, door zelf producten aan te bieden, maar ook door niet mee te werken toen er werd gekozen voor een onafhankelijke partij, als Legal Intelligence. Na enige 'juridische druk' lijkt daar nu verandering in te komen: er wordt geleverd en er is een pilot gestart die goed lijkt te werken. Houthoff Buruma heeft inmiddels zijn pilot succesvol afgesloten en werkt op dit moment goed samen met zowel Sdu als Kluwer. Directeur Evert de Pender van Legal Intelligence heeft mede daarom goede hoop dat de onderhandelingen vanaf dit najaar soepeler zullen verlopen. Door inspanningen van klanten als het eerder genoemde Houthoff Buruma, SRK Rechtsbijstand en Lexence neemt de bereidheid van de uitgeverijen om mee te werken aan het model van Legal Intelligence toe.

Foto: Chris van Houts



*Edwin van der Zalm:
uitgeverijen moeten beseffen dat zoekdiensten iets anders zijn dan leveringen van juridische informatie*

TOEPASSINGEN UITGEVERIJEN

Naast Legal Intelligence hebben zich meer kleine spelers gemeld, vaak met een specialisme, zoals Berghauser Pont (bouwrecht) en de leveranciers van openbare bronnen Rechtsorde.nl (met alle APV's) en directLex. De concurrentiestrijd zal zich dit najaar echter toespitsen op de grote partijen, die allemaal nieuwe of vernieuwde producten presenteren. Zo ook Legal Intelligence, al wil De Pender niet te veel kwijt over de nieuwe versie, die in november gelanceerd wordt. 'Wij hopen nog beter te kunnen voldoen aan de wens van advocaten om zo veel mogelijk bronnen te doorzoeken en een zeer klein aantal resultaten te laten zien.' Ook de grote uitgeverijen werken nog steeds aan toepassingen om de – eigen – elektronische juridische bronnen te ontsluiten. Kluwer levert sinds begin september grote inspanningen om haar Navigator Advocaat aan de man te brengen, een zoekmachine met toegang tot juridische informatie van de uitgeverij. Hiervoor betalen advocatenkantoren € 2600 per fee-earner. Door die eenheidsprijs hoopt de uitgeverij ook de kleinere kantoren en éénpitters te bereiken. Daarnaast tikkert Kluwer aan de weg met de Navigator Pro, een Autonomy-zoekmachine waarvoor naar het voorbeeld van Allen & Overy in samenwerking met de Nederlandse distributeur Illumion een aparte interface en taxonomie zijn ontwikkeld. De Navigator Pro kan zowel de Kluwercontent, de eigen dossiers van de klant en publieke websites doorzoeken. De kosten voor deze zoekmachine zijn € 550 per fee-earner en dan krijgt een advocaat toegang tot de volledige zoekinfrastructuur van Kluwer, inclusief indexen, deeplinks en meer. De kosten voor de abonnementen vallen daarbuiten.

Begin september is eveneens een nieuwe versie van SduWeb gelanceerd, ook al in samenwerking met Illumion. Officieel gaat het om een pilot, laat directeur Marieke Cambeen weten. Afgezien van de toevoeging van de nieuwe reeks Sdu Commentaar en een aantal boeken en andere publicaties aan SduWeb, komen de mogelijkheden tot ontsluiting van andere interne en externe bronnen via de zoekmachine boven aan de actielijst te staan. Welke gevolgen dit gaat hebben voor de tariefstructuur is nog niet helemaal duidelijk. Sdu over-

weegt naast de vaste tariefstructuur (€ 325 p.j. voor één advocaat, € 812,50 p.j. voor twee t/m vijf advocaten) een pay-per-view-systeem in te voeren, zodat mensen gemakkelijk kunnen betalen voor afzonderlijke artikelen.

SPIN IN WEB

Illumion streeft naar een positie als een spin in het web bij de ontwikkelingen dit najaar. Dat blijkt uit de aankondiging van JPIndex. In een rol van 'trusted third party', zoals directeur Stef Verf van Illumion het omschrijft, probeert het bedrijf Sdu en Kluwer op één lijn te krijgen en de producten van beide uitgeverijen samen te brengen onder één juridisch portal, JPIndex.nl. Dit portal moet *real time* gebruik gaan maken van de systemen van de uitgeverijen. De uitgeverijen kunnen voor enkele honderden euro's een JPIndex-upgrade verkopen, boven op hun eigen portal. Door de gedeelde technologie van Autonomy kunnen de systemen van beide uitgeverijen relatief eenvoudig worden benaderd. Behalve de bronnen van Sdu en Kluwer kan JPIndex ook worden ingezet voor het doorzoeken van openbare bronnen en interne dossiers van de advocatenkantoren.

De laatste grote partij op de markt, Elsevier Juridisch, lanceert in november ook een nieuw product, de zogenaamde *Cockpit*, een systeem dat naadloos aansluiting moet vinden bij het werkproces van de advocaat. De Cockpit moet zorgen voor de integratie van informatie van Elsevier Juridisch met tools voor de advocatuur en dossierbeheerssystemen.

'Daarmee zitten we in het hart van het proces van de advocaat', zegt Serge dos Santos Gomes, managing uitgever van Elsevier Juridisch. 'De advocaat start zijn computer op met de cockpit en sluit ermee af.' Dos Santos Gomes verwacht als eerste in staat te zullen zijn om een volledige integratie met de informatiesystemen van de kantoren tot stand te brengen. 'Wat heel erg speelt op deze markt: de andere spelers bieden of content of softwareachtige oplossingen. Dat zijn vaak deeloplossingen, waardoor een gefragmenteerd systeem ontstaat, zonder koppelingen en integratie. De Cockpit is anders: dat wordt het officepakket waarmee advocaten kunnen werken.'