

## SURFdiensten is een high tech geautomatiseerd gemengd bedrijf.

**Jan Bakker is geboren in Ridderkerk en woont daar al bijna eenenveertig jaar. Sinds 1991 is hij directeur van SURFdiensten, het bedrijf dat vooral bekend is door het aanbieden van softwarelicenties voor het onderwijs.**

[SURFdiensten is een high tech geautomatiseerd gemengd bedrijf.](#)

[Software boer](#)

[Jan Bakker en SURFdiensten](#)

[Het bedrijf](#)

[Op de hoogte blijven](#)

[WILL en CHEST](#)

[On line studeren](#)

[Millennium probleem](#)

[Freeware](#)

[EASA2000](#)

[Zeilen](#)



### Software boer

"Je mag ons best software boer of licentie boer noemen, al moet je je realiseren dat een echte boer meestal ook geen boer meer heet. Ik bedoel te zeggen dat je wel praat over een high tech geautomatiseerd gemengd bedrijf, met een productie die bestaat uit licenties, consultancy en een groeiend aantal services. De schone handel, dat wil zeggen de contracten en licenties voor tools en content voor het onderwijs, daar zullen wij ons mee bezig blijven houden. En daarbij gebruiken we geavanceerde technologie, omdat het fantastische mogelijkheden biedt. Indertijd heeft onze dienstverlening een enorme vlucht genomen door Slim (Software Licentie Materiaal) op te richten, de werkmaatschappij die de landelijke distributie verzorgt van onze 'harde' goederen. Ook op andere terreinen, denk aan On line support en advies, zullen we flink uitpakken. Wat harde goederen zijn? Als je deze laat vallen zeggen ze boem of ploep."

## Jan Bakker en SURFdiensten

"Ik heb Bedrijfseconomie gestudeerd aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Daarna ben ik gaan werken bij de Rijksuniversiteit Leiden als financieel economisch medewerker. Ik had ook wel interesse voor de bankwereld, maar ik vroeg me af of ik daar nou wel de juiste persoon voor zou zijn. In 1987 ben ik naar Stichting SURF gegaan en raakte daar in 1989 betrokken bij het actiepunt 'Licenties' uit het eerste meerjarenplan van SURF. Het eerste licentiecontract met SPSS, alleen bestemd voor universiteiten, toonde het gat in de markt aan: universiteiten wilden meer van dit soort contracten en ook de hogescholen toonden grote belangstelling.

Om goed op die mogelijkheden te kunnen inspringen is in 1991 SURFdiensten opgericht. Het landelijke 'normatieve' contract met WordPerfect, toentertijd de standaard tekstverwerker, vormde een doorbraak. Die licentie sloeg enorm aan. Ook hogescholen, academische ziekenhuizen en research instituten mochten nu meedoen. Heel snel daarna volgden aanbieders als Lotus en Borland. Het echte succes is eigenlijk te danken aan de aansluiting van de andere onderwijssegmenten. We kunnen voor universiteiten, hogescholen, regionale opleidingscentra (ROC's), voortgezet onderwijs en basisscholen licenties regelen in enkele mantelovereenkomst.

Ik vind dit werk nog steeds erg leuk. De in het geval van SURFdiensten op samenwerking gebaseerde operationele dienstverlening, als onderdeel van de SURF-gedachte, spreekt me nog immer zeer aan. De werkwijze bij SURFdiensten is overigens net iets zakelijker, iets commerciëler dan bij Stichting SURF en dat vind ik prettig.

Je kunt je voorstellen hoe groot de lol is als je een goed contract weet af te sluiten, waarvan je denkt 'Yes dat is het' en dat het dan ook echt een succes wordt. Dat geeft een bepaalde bevestiging en voldoening."

▲ Begin pagina ▲

## Het bedrijf

"Er werken 10 enthousiaste mensen bij SURFdiensten en die houden zich bezig met acquisitie, communicatie, contractbeheer en financiën

Goede communicatie is voor ons essentieel. Zes keer per jaar verschijnt onze nieuwsbrief en twee maal per jaar de catalogus. Sommigen noemen die catalogus de softwarebijbel. Dat zijn hun woorden hoor, niet de mijne. Steeds belangrijker wordt de website, vooral in combinatie met onze eigen chipkaart. Alle contactpersonen krijgen met die kaart toegang tot gekwalificeerde informatie die je niet echt aan iedereen kwijt wilt. De band met de afnemers wordt daardoor sterker, hun invloed groter en dat is best spannend. Ook de aanbieders krijgen met een chipkaart toegang tot gekwalificeerde informatie. Denk daarbij aan licentierapportages en klantinformatie. De chipkaart biedt prima perspectieven voor e-commerce.

Aggregatie van licentievergoedingen, zorgen dat de instellingen hun financiële verplichtingen nakomen en de leveranciers krijgen wat hen toekomt, staat centraal bij de afdeling Financiën. Vergis je daar niet in. Het gaat wel om tweehonderd instellingen uit het hoger onderwijs, 1000 instellingen uit het voortgezet onderwijs, inclusief regionale opleidingscentra, en ruim vijfendertighonderd basisscholen die in licenties participeren. De opslag die wij voor de eigen makelaarsdiensten vragen ligt rond de vijf procent, wij zijn tenslotte een 'not for profit' BV, of zo je wilt een 'not for loss' BV. Groningen is een goede klant, neemt een behoorlijke portefeuille af aan contracten en zit zeker in het hogere segment wat betreft participatiegraad. Ons jaaroverzicht voor de RUG omvat ook een post voor advieswerk, dat zit ook in ons assortiment."

▲ Begin pagina ▲

## Op de hoogte blijven

"Om goed geïnformeerd te blijven gebruik ik de standaard vakbladen. Ik pik ook veel op uit de zeer frequente gesprekken met aanbieders. Ik volg de websites van de grote uitgevers, vooral de Amerikaanse, en ik laat me informeren via Pointcast-achtige dingen. Het meeste gebruik maak ik van IDG netwerk van de HCC. Die geeft elke dag kort wat nieuwe producten, technische dingen, de ontwikkelingen in het Microsoft proces enzovoorts. Wat je als belangrijke ontwikkeling ziet is dat bedrijven als Microsoft zich steeds meer als uitgever manifesteren, ze duiken in toenemende mate in de hoek van de content. De licentieproblematiek van 'infoware', zeg maar wetenschappelijke content, verschilt niet echt van die van gewone software. Uitgevers en bibliothecarissen moeten daar nog erg aan wennen."

▲ Begin pagina ▲

## WILL en CHEST

"SURFdiensten heeft geparticipeerd in het project WILL (Wetenschappelijke Informatie en Landelijke Licenties), samen met UKB en Pica. Door terughoudendheid bij uitgevers en het feit dat de bibliotheken de gevraagde licentiekosten niet konden of wilden betalen is dit project na een klein jaar een stille dood gestorven. Je wist nooit zeker of de uitgevers wel met een reële kostenopgave kwamen, of dat ze voor publicaties op papier, CD-ROM en web de kosten van informatiesamenstelling gewoon drievoudig meenamen. Met een specifieke uitgever waren we wel tot een principe overeenkomst gekomen, maar die werd overruled door Pica, dat ondanks het lopende licentieproject besloot de databestanden gewoon zelf aan te kopen. Ja, toen hoefde dat licentiecontract niet meer. Voor de uiteindelijke gebruiker maakt het niet veel uit, maar binnen een samenwerking is dat niet zo fraai. En echt alles aankopen zal onbetaalbaar blijken.

Wij zullen ons nu meer gaan concentreren op de samenwerking met consortia in het buitenland, waar men verder is met content licenties. CHEST (Combined Higher Education Software Team), is een Engelse organisatie die sterk op onze organisatie lijkt. Datasets, die in hun assortiment zitten, gaan we bij akkoord van de aanbieder ook in Nederland aanbieden. Een nieuw aspect zal zijn dat we aandacht moeten hebben voor de performance, aangezien de content aanwezig is op hostsystemen in Engeland."

▲ Begin pagina ▲

## On line studeren

"Ontwikkelingen als On line studeren, Internet university gaan wel snel, maar als je naar zo'n EUROcampus kijkt, is het natuurlijk nog allemaal lucht. Een jaar geleden zaten de Universiteit van Amsterdam, Teleac, SURFdiensten en nog wat andere partijen al eens om de tafel bij Sybase, dat het product Electronic University op de markt zette. Het onderscheid was enorm: aan de ene kant zo'n productiemaatschappij als Teleac, die gewoon ter plekke zou kunnen beslissen 'wij adopteren deze technologie en beginnen te produceren'; aan de andere kant een Amsterdamse universiteit, die weliswaar beseft dat ze iets met die nieuwe technologie moet doen, maar dat alleen ziet als complementair ten aanzien van hun huidige dienstverlening. Ze richten zich er niet mee op de primaire kerngroep van achttien tot vijftientigjarigen.

Op termijn zal de student op basis van prijs en kwaliteit besluiten waar hij zijn onderwijs gaat halen. De aantrekkingskracht van Amsterdam zal groot blijven, maar als je onafhankelijk van tijd en plaats kunt studeren ga je vooral om niet te studeren in die stad rondhangen.

Bij heel veel instellingen gaat rondom ICT en Onderwijs nu tegelijkertijd het licht branden, kijk maar naar de belangstelling voor SURF Educatief. Naast mooie dingen voorzie ik echter dat er onder de huidige universiteiten ook slachtoffers gaan vallen, die het kwalitatief niet redden of te weinig op deze trends anticiperen."

▲ Begin pagina ▲

## Millennium probleem

"Wij krijgen regelmatig brieven binnen of wij maar niet iets willen ondertekenen dat werking van de geleverde software na 2000 garandeert. Het is een soort kettingbrief mechanisme want net als wij stuurt iedereen die brief weer door. Ik kan geen garantieverklaring afgeven, het zijn niet onze producten, ik kan niet zien wat er in de sourcecode zit. Wij zijn afhankelijk van wat de leveranciers doen. Wij hebben een millenniumsite opgetuigd, daar kun je tot op productniveau zien of door de leverancier een 2000 garantieverklaring is afgegeven. Vanaf 1 april zullen we de lijst omkeren en op een soort zwarte lijst vermelden over welke producten je je echt zorgen moet gaan maken. Wij nemen het probleem serieus, maar wel vanuit het perspectief van intermediair en niet als producent. Ondertekenen van een 'millennium erecode', waarbij SURFdiensten op een lijn genoemd staat met Siemens, Microsoft enzo is onzin, zo werkt dat natuurlijk niet. Afnemers hebben er veel meer aan te weten welke leveranciers verklaren er wat aan te doen. En dan nog zal straks pas met zekerheid blijken wat daar van waar is."

▲ Begin pagina ▲

## Freeware

"Het is natuurlijk allemaal prachtig wat er nu gratis wordt aangeboden. Als licentiebedrijf volgen we die ontwikkelingen nauwgezet. Grote partijen als IBM, SUN, HP en Dell en noem maar op gaan zich nu met Linux bemoeien... die doen dat natuurlijk wel vanuit een bepaalde commerciële achtergrond, willen meer evenwicht in de markt die gedomineerd wordt door Windows. Het is nog niet merkbaar dat de verkoop van de licenties voor onze Linux-bundel de laatste maanden echt toeneemt. En als je ziet welke prijzen de firma's, die qua marktaandeel nog helemaal niets voorstellen, vragen voor hun Linux applicaties. Die wijken heel erg af van die mooie freeware-gedachte. Er zijn nog wel wat hobbels te nemen voordat freeware in standaard

eindgebruikerssfeer een heel grote rol gaat spelen."

▲ Begin pagina ▲

## **EASA2000**

"SURFdiensten ondersteunt de European Academic Software Award, EASA. Het is een leuk, inspirerend initiatief. Er zit een prikkel in die past bij wat we doen: zorgen dat de student heel laagdrempelig de beste kwaliteit spullen kan gebruiken om zich daarmee te verrijken en daarmee een bijdrage aan de maatschappij te kunnen leveren. Dit soort competities brengt vernieuwing en ICT acrobatiek. En als dat wordt opgepikt door bedrijven of uitgevers dan profiteert uiteindelijk de student. Eigenlijk sponsoren wij maar zelden iets, dat past een intermediair ook niet, maar dit soort zaken sluit nauw aan bij wat we doen en nastreven."

▲ Begin pagina ▲

## **Zeilen**

"Vanwege mijn zeilhobby zit ik ook nogal eens op het net, bijvoorbeeld om zo'n Whitbread Race te volgen. Ik vind het prachtig om negen maanden lang alles te weten van de posities van al die boten, gemiddelde snelheid en zo. Tot anderhalf jaar geleden heb ik zelf vrij actief gezeild, ik heb in mijn leven al zeven boten gehad. Veel vakanties en races op zee beleefd, bijvoorbeeld naar Portugal. Over de hectiek van de Golf van Biscaye had ik de meest wilde geluiden gehoord, maar we dreven daar uiteindelijk een dag lang in windstilte. Dolfijnen om de boot zien springen was echt een belevenis. De zee geeft heel veel rust in deze verder toch vaak chaotische maatschappij. Je ervaart een gevoel dat je op deze wereld toch maar heel bescheiden moet zijn, je beseft daar hoe nietig je bent."

***Bas Cordewener***