

economie

bron: vwdgroup
internet: vwd.eu

Wetenschap aan de man brengen, daar is een markt voor

EXPERTS Wetenschappers kunnen niet zonder: publicaties. Een nieuw bedrijf ziet er brood in om hen daarbij te helpen.

Willem Schoonen
REDACTIE WETENSCHAP

'Publiceren of vergaan' is het motto in het wetenschapsbedrijf. Wetenschappers moeten hun onderzoek gepubliceerd krijgen, anders daalt hun kans op vervolgfianciering en in sommige landen ook hun salaris. De concurrentie is moordend en tijdschriften stellen hoge eisen, niet alleen aan het onderzoek, maar ook aan presentatie en goed gebruik van de Engelse taal.

Dat is de markt waar Ivo Verbeek en Joris van Rossum drie jaar geleden kansen zagen. Ze richtten Peerwith op, een platform waar wetenschap-

pers experts kunnen kiezen die hen helpen, bijvoorbeeld met hun Engels. Van Rossum gaf er zijn baan voor op bij Elsevier, een van de grootste wetenschappelijke uitgeverij ter wereld. Verbeek was ondernemer in de ICT en had voor Elsevier wat projecten gedaan in deze sfeer.

'In China wordt het salaris van academici bepaald door het aantal gepubliceerde artikelen'

Want wetenschappelijk uitgeverij bieden ook die hulp aan hun auteurs. Via commerciële agentschappen verwijzen ze hen naar experts voor taal, infographics, vormgeving enzovoorts. Aan die dienstverlening kleven twee nadelen, zegt Verbeek. "De experts die worden ingeschakeld, worden vaak onderbetaald. En vanwege het commerciële belang van de

agentschappen mogen auteur en expert geen rechtstreekse samenwerking hebben. Zo'n agentschap verbiedt dat om te voorkomen dat auteur en expert achter haar rug om gaan werken."

Een achterhaald model, vonden Van Rossum en Verbeek. "Het bege-

'Nederlanders denken dat hun Engels perfect is. Terwijl hun artikelen de norm vaak niet halen.'

leiden van wetenschappelijke publicaties wordt meestal gedaan door zzp'ers, die in de regel zelf wetenschapper zijn", zegt Verbeek. "Op Peerwith zijn die niet onzichtbaar: je kunt zelf kiezen van welke expert je gebruik wilt maken. Je betaalt hem voor zijn diensten, niet ons. Wij sturen die expert alleen een nota voor onze bemiddeling."

Maar dan heb je toch nog steeds het risico dat auteurs en experts met elkaar verder gaan zonder jou? Verbeek: "Inderdaad. Maar het is voor auteurs noch experts aantrekkelijk. We vragen een percentage van de opdrachtsom dat zo laag is, tussen 12 en 20 procent, dat het geen zin heeft om buiten het platform om te gaan. De samenwerkingen die hier tot stand komen zijn veel waardevoller."

Peerwith heeft nu kapitaal nodig om te groeien en hoopt enkele tonnen op te halen met crowdfunding. Met extra kapitaal wil Peerwith de stap maken van het helpen van individuele onderzoekers naar het bedienen van hele universiteiten. Daar is al wat ervaring mee, in Colombia; een van de universiteiten daar laat nu een groot deel van de wetenschappelijke publicaties langs de experts van Peerwith gaan. Latijns-Amerika is een belangrijk markt. Maar nog belangrijker is Azië: 40 procent van de wetenschappers die gebruikmaken van Peerwith zit daar. Verbeek: "In China wordt

het salaris van een academicus bepaald door het aantal artikelen. In Indonesië krijg je al een bonus als je een artikel alleen nog maar hebt ingediend. Onderzoekers in die landen hebben grote behoefte aan hulp en begeleiding, zeker in Engels taalgebruik."

In Nederland heeft Peerwith niet één klant. "Nederlandse wetenschappers denken dat hun Engels perfect is. Terwijl hun artikelen de normen van de beste tijdschriften vaak niet halen."

ADVERTENTIE



vwdgroup:

Financial Market Information and Technology Solutions

Bezoek www.vwd.eu voor meer informatie. Of neem contact met ons op via e-mailadres salesnl@vwd.com.