

Erfgoedsoftwaremakelaar Wilbert Helmus:

‘Het bemiddelen tussen vraag en aanbod zit in mijn genen’

Ontwikkel verdienmodellen voor bestaande software voor het erfgoed. Dat was de hoofdopdracht die erfgoedsoftwaremakelaar Wilbert Helmus anderhalf jaar geleden meekreeg.

Erica Renckens

In 2012 werd CATCHplus afgesloten, een project waarin een aantal prototypes uit CATCH werden doorontwikkeld tot breed inzetbare toepassingen voor erfgoedinstellingen, zodat hun collecties beter toegankelijk zouden worden voor publiek, professionals en wetenschappers. Kennisland en Digitaal Erfgoed Nederland (DEN) schreven een businessplan voor een erfgoedmakelaar die zoekt naar een erfgoedbrede oplossing voor de borging van erfgoedsoftware. Wilbert Helmus kreeg achttien maanden de tijd voor deze complexe opdracht, die in juni afloopt.

“Ik heb eerst onderzocht of de software uit CATCHplus nog functioneerde binnen de instellingen,” vertelt Helmus, die zijn carrière ooit begon als ‘eenvoudige bibliothecaris’. “Soms was de software opgenomen in een ander project – met name Beeld en Geluid is daar heel sterk in – maar meestal was er geen geld voor de doorontwikkeling en werd het product niet meer gebruikt.”

Makelaar zonder budget

Financiering bleek een structureel probleem in het makelaarschap. “Ik heb als makelaar geen portemonnee meegekregen,” legt Helmus uit, die zelf wordt gefinancierd vanuit OCW. Toen in 2012 zijn taken op papier werden gezet, waren terugverdienen en inverdienen juist een hot issue in de erfgoedsector. “De Raad voor Cultuur publiceert binnenkort een

INTERVIEW

onderzoek naar de resultaten van de eis van eigen inkomsten bij instellingen. Ik weet niet wat daar in zal staan, maar ik denk dat het enorm tegenvalt. Instellingen hebben vooral elkáár facturen gestuurd, broekzak-vestzak.” Een andere complicatie was het feit dat de CATCHplus-projecten inmiddels al bijna twee jaar afgerond waren. “Vanuit de onderzoekskant was er veel tijd en energie ingestoken, maar die onderzoekers waren inmiddels allang met nieuwe projecten bezig,” aldus Helmus. “Een belangrijke les is dat de makelaarsfunctie alleen kan werken als hij direct bij aanvang, of eigenlijk al bij de voorbereidingen van het project, meedenkt.” Ook de betrokken instellingen stonden niet bepaald te springen om mee te werken aan doorontwikkeling. “Zij vonden het fijn dat de software binnen hun muren werkte, maar gaven aan geen softwareontwikkelingsbedrijf te zijn.”

Generieke oplossingen

Is de functie van erfgoedsoftwaremakelaar dan hopeloos? “De makelaar zou vanaf het begin moeten meedenken of softwareoplos-



‘Dit is al eens bedacht, ga eens kijken of die oplossing ook voor jullie kan werken’

Erfgoedsoftwaremakelaar Wilbert Helmus geeft erfgoedinstellingen advies: “Als je iets wilt hebben, kijk of het al bestaat of dat je het samen met andere partijen kan doen” foto Bart van Vliet

singen generieker, breder toepasbaar, te maken zijn,” legt Helmus zijn visie uit. “Zoeken naar andere instellingen die aan zouden kunnen haken. Het klinkt gek, maar hij zou ook kunnen zeggen: ‘Dit is al eens bedacht, ga

eens kijken of die oplossing ook voor jullie kan werken’.” Deze strategie heeft Helmus

ook toegepast voor de dienstverlening voor persistent identifiers uit CATCHplus. “Het grootste struikelblok voor het gebruik van deze dienst waren de kosten voor de instellingen.”

Digital object identifiers

“Toen ik terugging naar de uitgangspunten van de dienstverlening, ontdekte ik dat er een interessante oplossing werd aangeboden bij de TU Delft. Deze digital object identifiers (DOI’s) zijn met name voor onderzoekers bedoeld, maar kunnen met wat kleine aanpassingen ook werken in de erfgoedsector.” Deze dienstverlening zal in de toekomst kun-

nen worden geleverd door Digitale Collectie, de nationale aggregator van digitaal erfgoed. Helmus werkt met een paar leveranciers aan een white paper waarin zij een visie op een nieuwe generatie leveranciers in de erfgoedsector uitwerken. “De tijd van strakke licentiemodellen waarbij een leverancier zo vaak mogelijk dezelfde oplossing verkoopt, is voorbij. Ik schat dat 80 procent van de automatiseringsbehoeften van instellingen overeenkomt. Ze willen allemaal hun collecties bruikbaar maken en verbinden. Als je die 80 procent met elkaar kunt delen, ben je daar ook minder geld voor kwijt en kun je meer besteden aan de laatste 20 procent, de publiekscant. Sommige leveranciers vinden dat een hele interessante gedachte.”

Verbinden van collecties

Binnenkort neemt Helmus de coördinatie van Digitaal Erfgoed Bruikbaar op zich, een van de drie onlangs gepresenteerde werkprogramma’s van het Netwerk Digitaal Erfgoed

(zie Focus, p. 8). Dit werkprogramma zet in op de verbinding van collecties, zodat de bruikbaarheid voor verschillende doelgroepen vergroot. “Ik denk dat hier een mooie link gelegd kan worden tussen CLARIAH, de infrastructuur die voor geesteswetenschappers opgezet gaat worden, en de projecten rondom thesauri, termenlijsten en linked open data in het erfgoed. Daar zit een grote overlap in ontwikkelingen en het lijkt me goed om daarin samen te werken. De collecties van erfgoedinstellingen zijn enorm waardevolle bronnen voor onderzoekers, dus hoe breder die beschikbaar komen in de CLARIAH-infrastructuur, hoe beter het is.”

Bijdragen aan nieuwe visie

Zal er dan vanaf juli geen erfgoedsoftwaremakelaar meer zijn? “Ik ben er niet voor om mijn eigen functie onmisbaar te maken en nog een extra speler in het veld te zetten. Misschien moeten de spelers die er al zijn gewoon slim met de opbrengsten en inzichten van de makelaar omgaan.” Helmus zal dit als coördinator van Digitaal Erfgoed Bruikbaar deels zelf kunnen waarborgen.

“Ik hoop dat ik als makelaar in ieder geval heb bijgedragen aan een nieuwe visie van erfgoedinstellingen en leveranciers. Dat ze niet meer automatisch denken: ‘Ik wil iets hebben, dus ik ga het ontwikkelen’. Maar in plaats daarvan: ‘Ik wil iets hebben, dus ik ga kijken of het al bestaat of dat ik dit samen met andere partijen kan doen’.”

Wilbert Helmus

“Ik ben ooit begonnen als informatiemedewerker bij het Rijksmuseum, als hoofd van de studiezaal. Het bemiddelen tussen vraag en aanbod zit dus heel erg in mijn genen. Daarna heb ik via een adviesbureau musea geadviseerd over collectieautomatisering en -digitalisering en werkte ik nog kort als inspecteur van de rijksmusea. In 2008 werd ik hoofd Collectie- en kennismanagement bij het Fries Museum en Keramiekmuseum Prinsessehof. Daar heb ik me onder andere beziggehouden met het opzetten van een provinciale erfgoedportal en werkte ik mee aan een gezamenlijk fysiek depot voor vijf provinciale instellingen.”