

BRILL: HARD GROEIEN MET INTERNET

Met de overgang naar elektronische tekst ziet ceo Herman Pabbruwe zelfs groeimogelijkheden in de particuliere markt. Een interview.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Uitgeverij Brill heeft met succes de overgang van gedrukte naar elektronische tekst gemaakt. De onzekerheden blijven echter. Maar bestuursvoorzitter Herman Pabbruwe ziet vooral kansen, internet is naar zijn mening vooral een zegen. Maar hij begrijpt ook niet helemaal waarom Brill geen last heeft van de bezuinigingen op de overheidsuitgaven. Dat kan echter nog komen.

Hoe ging bij Brill de overgang van gedrukte naar elektronische tekst?

“We praten er in de branche al dertig jaar over, de ontwikkeling was niet zo voorspelbaar, wel dat hier wat stond te gebeuren. In de wetenschappelijke uitgeverij – dat is iets heel anders dan een krantenuitgeverij, een schoolboekenuitgeverij of een literaire uitgeverij – konden we een vrij geruisloze transitie van gedrukte tekst naar overwegend elektronische tekst doen. Partijen als

Elsevier Science, de grootste wetenschappelijke uitgeverij ter wereld, zijn daar al vroeg mee bezig geweest. We hadden de luxepositie om naar hun businessmodellen te kijken en de luxepositie dat grote universiteiten in de wereld gewend waren daar met de marktleaders over te spreken en oplossingen te vinden. Dus wij konden de kunst afkijken van grotere spelers en wachten tot de markt zich gevormd had.”

Welk deel van uw omzet is gedrukte tekst?

“Meer dan 40 procent van onze omzet bestaat uit elektronische producten. Papier hield langer stand dan we dachten. In bèta-uitgeverijen is het veel sneller gegaan met elektronische tekst. Nederland is voor ons zo'n 5 procent van de omzet, Noord-Amerika 40 à 45 procent, Europa rond de 40 procent. Een kleine 20 procent is de rest van de wereld, Japan, Brazilië, Australië, Korea, Taiwan, China.”

Staat u er beter voor dan kranten- en tijdschriftenuitgevers?

“We hebben het makkelijker; belangrijk is dat we een lezersmarkt hebben en geen advertentiemarkt. En onze auteurs moeten publiceren voor hun loopbaan. De wetenschapper betaalt ook niet uit eigen zak voor de literatuur, dat doen universiteiten meestal. Dat maakt het een business-to-businessmarkt en dat is een heel andere propositie dan de consumentenmarkt. Slechts een paar procent van onze omzet gaat naar particulieren. Maar in de toekomst kan het best zijn dat we meer contact hebben met particulieren via hun iPad of welk medium dan ook.”

Universiteiten blijven besteden?

“Wat universiteiten bij ons besteden aan wetenschappelijke literatuur is maar een klein stukje van hun totale budget, 1 procent of

misschien zelfs minder. Dat is misschien ook wel een reden dat wij minder dan ook ik verwachtte geraakt zijn in de crisis en de nasleep ervan. In 2008 schrok de markt vanwege de crisis, en wij ook. Kijkend naar de begrotingsproblemen in bijna alle landen waar we zaken doen, moet je verwachten dat die worden afgewenteld, ook op wetenschappelijk onderzoek. Dus iedereen hield rekening met krimp. Wij zagen heel zwarte luchten. Dus hebben we de lading extra goed vastgesjord. Maar tot nog toe is grote krimp uitgebleven.”

U maakte toen nog steeds winst?

“Jazeker, in 2010 2,8 miljoen euro. In 2008 waren dingen echter anders dan in het recordjaar 2007. In 2007 zat alles mee en in 2008 zat de markt tegen en was de winst boekhoudkundig lager door het op afstand zetten van ons pensioenfonds en door een reorganisatievoorziening. Het bedrijfsresultaat en de kasstroom waren veel gezonder dan de twee ton nettowinst doet vermoeden.”

ID HERMAN PABBRUWE

Geboren: 1953

Functie:

ceo Brill

Basissalaris:

227.000 euro

Koersrendement:

+3,2% sinds aantreden in mei 2004

Opleiding: kunstgeschiedenis, RU Leiden

Werkervaring:

1980 – 1982 Provincie Noord-Holland

1982 – 1987 Kluwer

1987 – 2001 Wolters Kluwer

2002 – 2004 Book-Ties, Inc., Washington DC

2004 – heden Brill

Burgerlijke staat: getrouwd, drie kinderen

ID BRILL

Brill is een oude maar springlevende wetenschappelijke uitgeverij die in 2008 zijn 325ste verjaardag heeft gevierd. Waar eerst ook nog een zetterij, drukkerij, boekhandel en antiquariaat tot de activiteiten behoorden, is uiteindelijk de uitgeefpraktijk overgebleven. Het faciliteren van de informatiestroom tussen auteurs en hun lezers is altijd de kernactiviteit van Brill gebleven. Brill bedient alleen de wetenschappelijke onderzoeksmarkt en doet dat vrijwel geheel buiten het zogenaamde stm-segment (science, technology and medicine) om. Brill's kernactiviteiten liggen in gespecialiseerde marktnissen in de humaniora en het internationale recht en slechts zeer beperkt in de bètawetenschappen.