

U boft dat uw portfolio minder gevoelig is?

“Dat is zo, hoewel andere uitgeverijen, zoals Elsevier Science en Springer, in de transitie naar elektronisch ook zeer succesvol waren. Het is geen drama gebleken, wel een overgang met grote onzekerheden. De portfolio van Brill is gespreid, maar wij doen veel boeken, die zijn later pas aan de beurt geraakt in de elektronische golf, daar zitten we nu volop in. We hebben de tijd gehad niet alleen de technologie, maar ook ons businessmodel en de marktbenadering aan te laten sluiten op die nieuwe elektronische wereld.”

Alles wat u nu maakt is elektronisch beschikbaar?

“Vrijwel alle producten zijn zowel elektronisch als op papier te krijgen, tijdschriften vanaf hun eerste jaargang, boeken zijn de laatste tien jaar digitaal beschikbaar en onze grote naslagwerken zijn al voor drie kwart databanken. Brill geeft vooral de alfhakant uit, geesteswetenschappen, internationaal recht, met name mensenrechten. Van oudsher heeft Brill ook een biologische portefeuille, beestjes, planten. We hebben ook een klein bètafonds: material science en robotics. De wetenschappelijke wereld is pas de laatste tijd echt bezig met de vraag waarom zo'n elektronisch product misschien krachtiger is dan een papieren product. Daar staan we nog maar aan het begin.”

Waar gaat het naartoe?

“We zijn nu bijvoorbeeld bezig met boeken die kunnen dansen en zingen, met beeld en geluid, data en video. In een elektronisch boek met toeters en bellen gebeurt iets anders dan in een digitale versie van een papieren boek: je kunt doorlinken naar bronnen, geluidsfragmenten bij taalboeken afspelen. Spannend is welke technologie wint, wanneer en in welke mate. En is je businessmodel daarop berekend, wat doen we met prijsmodellen en btw, want elektronisch is hoog tarief, papier laag tarief? Nu zijn veel afnemers vrijgesteld van btw. Maar in de publieksmarkt geldt die hogere prijs wel. Sinds internet is die markt voor ons makkelijker bereikbaar.”

Hoe kun je particulieren dan bereiken?

“Doordat je nu sociale media hebt en internet met lage distributie- en marketingkosten, begint er ineens perspectief te gloren dat bepaalde producten interessant worden voor een grotere markt. We hebben hier een veel betere kans dan ooit. Ik zie het inter-

