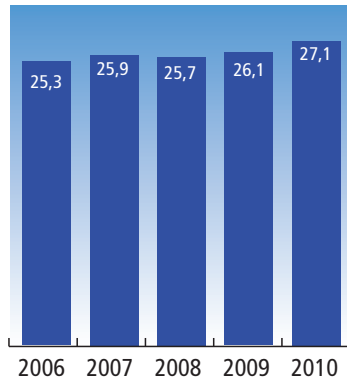
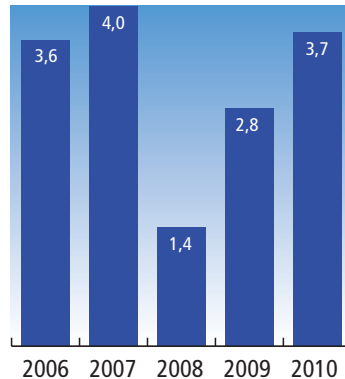


Jaarcijfers Brill (€ mln)

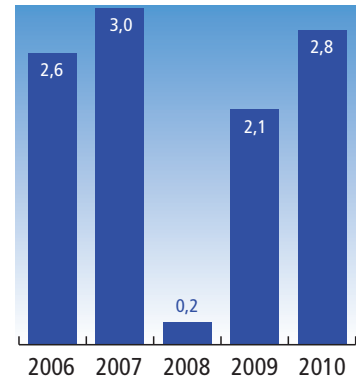
Omzet



Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



net vooral als een zegen, je kunt nu rijkere, krachtiger producten maken. Hoe moest je vroeger in vredesnaam particulieren bereiken? Kansloos, te duur. Maar nu zie ik ook daar mogelijkheden om te groeien.”

Is de trend richting elektronische tekst positief voor Brill?

“Ja; ‘griezelige’ technologie die jouw plek in de ‘voedselketen’ kan bedreigen vind ik interessant, want als dat zo is kun je die waarschijnlijk zelf ook goed gebruiken. Als iedereen zich afvraagt wat er gaat gebeuren met Wikipedia en Google, wat de boekhandel straks nog doet, wat de uitgever straks nog doet, wat de bibliothecaris nog doet, dan denk ik: dat is kennelijk zo’n krachtige technologie, kijken of ik die kan toepassen. Dus alles wat wij nu uitgeven laten we door Google indexeren. Dat betekent dat als iemand een vraag over bijvoorbeeld mensenrechten via Google stelt, hij ineens het Brill-product vindt. Ik zie daar fantastische mogelijkheden om de zichtbaarheid van ons product te vergroten. Ik kan met internettechnologie de 24-uurs economie aanhouden, door tijdzones heen werken, we kunnen ons bereik vergroten, we kunnen met heel lage distributiekosten toe.”

U maakt prijsdeals met universiteitsbibliotheken, krijgt u daarmee meer omzet?

“Ja, per saldo is dat licht positief. Die bibliotheken zijn massaal bezig de gedrukte boeken opzij te schuiven. Hoe kwetsbaar ben je voor die transitie? Met een nieuw prijsmodel hebben we die enorme terugval voorkomen die je zou hebben als je op het oude prijsmodel was blijven zitten. Dat is door ie-

deren geaccepteerd. En de extra elektronische verkoop is in potentie winstgevender dan de oude wereld.”

Dus kan de marge omhoog.

“Onze marge kan verbeteren. De ebitda kan nog wel wat omhoog, mede door standaardisatie van het proces en lage distributiekosten. We hebben kans gezien de prijsdruk bij digitale edities miniem te laten zijn. Wij zijn een uitgeverij die projecten doet die andere uitgeverijen niet meer durven of willen doen, omdat ze te veel inspanning en tijd kosten. Voor die bereidheid moeten wij onze aandeelhouders vergoeden. En wij verdienen een dubbeltje per euro, dat is de nettomarge.”



Wat is uw omzet- en winstverwachting voor 2011?

“Belangrijk is of je de abonnementontwikkeling kunt zien. Je zou zeggen: dat weet je op 1 januari wel, maar dat is niet zo, dat druppelt toch nog behoorlijk door. Per half jaar kan ik goed zien wat de productie is, de pijn van producten. Dus als zich geen rare onzekerheden voordoen, zullen we bij het halve jaar iets zeggen over het hele jaar.”

U vindt dat u sneller moet groeien?

“De autonome groei was een aantal jaren ‘double digit’, maar het is niet reëel te veronderstellen dat dat blijft lukken. In een goed draaiende economie loop je al hard met 5 à 6 procent. Afgelopen jaar zijn we weer richting 4 procent gekropen, 5 à 6 procent zou onze ambitie moeten zijn. En we doen ons best een paar procent per jaar aan extra groei door acquisities toe te voegen. Onze ambitie is met 30 procent groeien in drie jaar. Dan gaat je winst waarschijnlijk met 40 procent omhoog.”

De markten zitten mee voor Brill?

“De ontwikkeling in Amerika heb ik veel somberder ingeschat dan ie nu is. Het kan trouwens nog gebeuren dat overheden gaan afwentelen, ook op het hoger onderwijs, het kan zijn dat het zich verdunt naar de toekomst toe. In Engeland wordt op hoger onderwijs 20 tot 25 procent bezuinigd. De British Library moet ook onder dat juk door. Dan ga ik toch niet denken dat dat ons niet zal raken? Ik zou geen knip voor de neus waard zijn als ik mij daar geen zorgen over maakte. We hebben er tot nu toe