



BRILL

Verslag en besluitenlijst van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Koninklijke Brill N.V, gehouden op donderdag 15 mei 2014 om 14.30 uur ten kantore van de Vennootschap.

Voorzitter: de heer mr. A.R. baron van Heemstra

Verslaglegging: mevrouw E.J. Smit

## 1. Opening

De voorzitter opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom, in het bijzonder:

- Het lid van het bestuur van de Stichting Luchtmans, de heer Voogd. Van de Stichting Administratiekantoor Koninklijke Brill de bestuursleden de heer Boll en mevrouw Van Rooy en de nieuwe voorzitter de heer Kuiper. De heer Van Heemstra bedankt bij afwezigheid de heer Hovers voor zijn jarenlange kundige voorzitterschap van het bestuur van de Stichting en spreekt zijn hoge waardering uit over de wijze waarop de heer Hovers met zijn kennis van corporate governance een bijdrage heeft geleverd aan de invoering van de regelgeving op dat gebied binnen Brill;
- De accountant, de heer Hollander van EY en zijn collega mevrouw Heemels. De heer Hollander zal vanwege een functiewijziging binnen EY worden opgevolgd door zijn collega de heer Spiessens, die de controle op de jaarrekening van 2014 zal uitvoeren. De van rechtswege verplichte accountantswissel zal tijdens de AvA van 2015 bekend worden gemaakt.
- De heer Timmermans van Nauta Dutilh, notaris van Brill.
- De nieuwe vertegenwoordiger van de VEB, de heer Rosenau, die de vorig jaar helaas plotseling overleden heer Swarte vervangt. De heer Van Heemstra memoreert met dankbaarheid de grote betrokkenheid van de heer Swarte bij de gang van zaken binnen Brill gedurende een reeks van jaren.
- Enkele leden van de Ondernemingsraad;
- De leden van het Management Team.

Gezien de aanwezigheid van mevrouw Catherine Lucet, commissaris, is voorzien in een simultaan vertaalservice. Er kan zowel in het Engels als het Nederlands het woord gevoerd worden.

Aan alle vereisten voor de oproep van de vergadering is voldaan. Er is tijdig een advertentie geplaatst in Het Financieele Dagblad (op 1 april) en op 3 april zijn de agenda en de stukken voor deze vergadering op de website van het bedrijf geplaatst.

De agenda voor de AvA en de brochure Brill in 2013 zijn verstuurd aan alle bij Brill bekende aandeelhouders en certificaathouders.

Het totaal aantal uitstaande aandelen Koninklijke Brill op 15 mei 2014 is:

- 1.874.444, waarvan
- 1.829.801 certificaten en
- 44.643 aandelen op naam

Vertegenwoordigd ter vergadering zijn:

- 1.869.219 aandelen Brill, waarvan
- 631.351 vertegenwoordigd door het administratiekantoor en
- 39.418 door vier aandeelhouders op naam.

Aan 49 certificaathouders (1.198.450) werden door het administratiekantoor stemvolmachten verleend.

Er is één bindende steminstructie ontvangen.

De volledige weergave van deze vergadering zal evenals die van de vergadering van vorig jaar via de Brill website te beluisteren zijn:

<http://www.brill.com/resources/corporate/investor-relations> (zie onder Downloads)

Ook is het mogelijk om via het secretariaat van de onderneming ([IR@brill.com](mailto:IR@brill.com)) een exemplaar van de opname op CD te verkrijgen.

De brochure “Brill in 2013” is ook dit jaar alleen in het Engels verschenen. In de brochure zijn vertaalde samenvattingen opgenomen uit het Nederlandstalige jaarverslag dat op de website is geplaatst. De brochure is ook in digitale vorm te downloaden via de Brill website:

<http://www.brill.com/resources/corporate/investor-relations> (zie onder Downloads)

Dit jaar is er weer een speciaal artikel in de brochure opgenomen met bijdragen van medewerkers van Brill en onder eindredactie van onze directeur, getiteld: “Exploring new opportunities in support of the digital humanities” inzake nieuwe mogelijkheden voor het ondersteunen van digitale uitgaven op het gebied van de humanities en de cartografie in het bijzonder.

## **2. Jaarverslag 2013**

Opnieuw is besloten het jaarverslag elektronisch te publiceren, maar gezien het grote aantal verzoeken om een hard copy versie te mogen ontvangen, is besloten daarnaast een beperkte oplage via een printing on demand drukker voor verspreiding te laten vervaardigen. De brochure is zowel elektronisch als in druk verschenen. De brochure “Brill in 2013” geeft opnieuw ruime aandacht aan de omgeving waarin Brill opereert, biedt een uitvoerige terugblik op het verslagjaar en presenteert de toekomstplannen en ambities zo helder mogelijk.

Grosso modo is 2013 voor Brill een tevredenstellend jaar geweest.

De directeur en de CFO zullen hier in een gezamenlijke presentatie nader op ingaan.

#### **2a. Bespreking van het verslag van de Raad van Commissarissen**

Het bericht van de Raad van Commissarissen is opgenomen in zowel het jaarverslag (pagina 8) als de brochure *Brill in 2013* (pagina 13). De RvC vergadert in beginsel tenminste zesmaal per jaar. In 2013 hebben er zeven vergaderingen plaatsgevonden en was er twee keer telefonisch overleg. Daarnaast was er zoals gebruikelijk regelmatig informeel overleg met de directeur en kreeg de Raad tussentijds informatie.

De RvC heeft met de directie een vennootschappelijke kalender afgesproken waardoor stelselmatig bepaalde zaken aan de orde komen. Kwartaalrapporten worden besproken inclusief latest estimates (verwachtingen voor het volledige jaar). Met ingang van 2009 geeft de onderneming ook tussentijds trading updates in kwalitatieve bewoordingen, daarmee gevolg gevend aan de eisen van de AFM. Brill is zoals bekend geen voorstander van het uitgeven van cijfermatige rapporten na het eerste en het derde kwartaal.

In het voorjaar is steeds de bijstelling van het Strategisch Plan onderwerp van gesprek en in het najaar de begroting voor het komende jaar. Tussentijds zijn er de terugkerende cash flow prognoses, risicoanalyses, rapportages over onderhanden werk, Major Reference Works, IT-projecten en de beoordeling van management potentieel en opvolgings-trajecten. Indien zich mogelijkheden voordoen voor acquisities worden deze uitvoerig besproken en in de context geplaatst van de voortdurend bijgehouden strategische verkenning. Vroeg in 2012 zijn een aantal strategisch minder goed passende tijdschriften verkocht. Het uitdrukkelijke streven was de verkochte omzet te vervangen door zelf ontwikkelde en aangekochte producten. In dat beleid paste een verhoogde activiteit op het terrein van corporate acquisities en wij zijn verheugd te kunnen melden dat in 2012 en 2013 de gehele verkochte omzet is vervangen door aangekochte activiteiten. Daarnaast zijn een groot aantal op de toekomst gerichte organische ontwikkelplannen in uitvoering gebracht.

De voorzitter noemt ook het jaarlijkse gesprek met de accountant. Tijdens dat gesprek komen de observaties van de accountant aan de orde en wordt de Management Letter besproken. In 2013 is van de uitnodiging dit buiten aanwezigheid van de directie te doen, geen gebruik gemaakt en zijn deze zaken met algemene instemming in aanwezigheid van de directie met de accountant besproken. Mede op suggestie van een aantal aandeelhouders is dit jaar ook nog apart gesproken tussen accountant en RvC, hoewel hier geen specifieke reden voor was. Het lijstje met aandachtspunten op het terrein van risico en impact wordt nog altijd korter. Uiteraard kunnen rapportages altijd uitgebreid en verbeterd worden. In de managementrapportage is dit jaar nog meer niet-financiële stuurinformatie opgenomen. Het gaat daarbij om aantallen en trends in de voorraadmutaties, verkooppatronen en abonnementenstand, maar ook zaken als ziekteverzuim worden vermeld. Interessant zijn ook de dashboards die voor alle belangrijke producten zijn ingevoerd, maar ook die op afdelingsniveau, zoals het

dashboard van de marketingafdeling. Daarop is bijvoorbeeld af te lezen hoe het gebruik van social media groeit bij onze afnemers en prospects.

De voorzitter maakt melding van het open, constructief en informatief overleg met de Ondernemingsraad, dat ook dit jaar twee keer heeft plaatsgevonden en wijst daarbij op de bijzonder hartelijke en constructieve samenwerking tussen mevrouw Lucet en de OR, die haar benoeming vorig jaar uitdrukkelijk steunde, gebruik makend van haar versterkt aanbevelingsrecht.

De voorzitter nodigt mevrouw Lucet uit iets te vertellen over haar ervaringen in haar eerste jaar als lid van de Raad van Commissarissen. Mevrouw Lucet noemt de unieke mix van traditie binnen een 331 jaar oud bedrijf en de toewijding en het openstaan voor nieuwe (digitale) ontwikkelingen en dynamiek binnen de veranderende uitgeefbranche. Daarnaast noemt zij de sterke band die Brill traditiegetrouw heeft met academici, de focus op de Humanities, de ontwikkelingen in Azië en de kennis en ontwikkelingen op het gebied van typesetting en de skills op het gebied van uitgeven. Verder noemt zij de ontwikkelingen op het gebied van het creëren van nieuwe sales kanalen en uitgeefmodellen en de kracht van de steeds in ontwikkeling zijnde platforms waarop Brill haar (digitale) uitgaven aanbiedt. In haar ogen zijn governance en management skills belangrijke succesfactoren waaraan voortdurend gewerkt moet worden. Ook beschrijft zij de prettige en constructieve samenwerking met de zeer ervaren leden van de RvC en de wijze waarop het management team zich van zijn taken kwijt. De samenwerking met de OR ervaart zij als zeer prettig.

De voorzitter bedankt mevrouw Lucet voor haar toelichting en neemt het woord.

In 2013 was er net als in voorgaande jaren de nodige aandacht voor corporate governance en aandeelhoudersbeleid. De zienswijzen van de RvC zijn verwoord in het “Bericht van de RvC”, evenals in een apart hoofdstuk “Corporate Governance”. De RvC schenkt ook regelmatig aandacht aan het eigen functioneren. Er is vanuit de aandeelhouders gesuggereerd om het functioneren van de RvC ook te laten toetsen door externen. De voorzitter geeft aan dat ondanks de kleine samenstelling van de Raad en het ontbreken van complexe vraagstukken, de Raad dit advies ter harte zal nemen en toetsing door derden in de toekomst zal laten uitvoeren.

Het bestuur van de Stichting Luchtmans heeft recent besloten tot wijziging van de statuten. Het bestuur zal vanaf heden alleen nog uit “gewone” leden zijn samengesteld. De RvC vaardigt niet langer een lid af en ook de directeur maakt niet langer deel uit van het bestuur. Het besluit is genomen op advies van de notaris. De positie van een geheel onafhankelijk en door coöptatie gekozen bestuur wordt in geval van een juridisch conflict sterker geacht dan voorheen waarbij twee vijfde namens de vennootschap in het bestuur zitting had. In de statuten van de Stichting is ook geschrapt de bepaling dat benoemingen de voorafgaande goedkeuring van de RvC behoeven. Met het oog op de continuïteit heeft het bestuur de heer Spruijt, die vandaag aftreedt als commissaris en als zodanig was

benoemd als bestuurslid A van de Stichting, benoemd tot lid van het bestuur, vooralsnog voor een periode van drie jaar.

### Vragen en opmerkingen

Geen.

#### **2b. Bespreking van het verslag van de directie.**

De voorzitter geeft het woord aan de directeur, die aan de hand van een presentatie een toelichting op het verslag van de directie geeft. De heer Moree, CFO zal aansluitend en aan de hand van een presentatie een korte toelichting op de jaarrekening geven.

De volledige presentatie is via de website nog eens na te lezen:

<http://www.brill.com/resources/corporate/investor-relations> (zie onder Downloads).

#### **Samenvatting van en selectie uit de mondelinge toelichting op het verslag van de directie over 2013 door de heer Pabbruwe**

De heer Pabbruwe opent zijn presentatie met een uitleg bij de afbeelding op de cover van de brochure "*Brill in 2013*". Het betreft de uitvergroting van een detail van een wereldkaart uit de 16<sup>e</sup> eeuw. Het is een toespeling op de aankoop van het fonds Hes & De Graaf (historische cartografie) eind vorig jaar.

#### 2013

Was een redelijk tevredenstellend jaar voor Brill. Er was sprake van een normale, gezonde groei waarbij Brill zich gelukkig prijst met de "gunfactor" in het huidige uitgeefklimaat. De nieuwe programma's waar Brill in 2012 mee is begonnen zoals filosofie en theologie hebben alle naar businessplan gepresteerd waarmee is bewezen dat wij op eigen kracht kunnen groeien. Brill hoopt hiermee marktposities in te nemen en zich te onderscheiden in niches, die de komende jaren onze positie kunnen versterken en voor voortgaande groei zullen zorgen. Bij het redactionele proces is de ontwikkeling van ons eigen lettertype (de Brill) en de invoering van een standaard pagina lay-out van belang geweest, mede gezien het feit dat 50% van ons product uit print bestaat. In het afgelopen jaar is ook het percentage printing on demand product gegroeid. Uitzonderingen daargelaten, worden vrijwel alle boeken per stuk geproduceerd. Een belangrijk aspect voor de winstgevendheid is het op beheersbaar niveau houden van de personele kosten. Dat is in 2013 goed gelukt. De verwachting voor het komende jaar is dat mede door het aflopen van het zeer gunstige pensioencontract dat Brill in 2008 heeft afgesloten en het feit dat verzekeringsmaatschappijen dergelijke regelingen nu niet meer kunnen aanbieden, het wellicht lastig zal zijn tot eenzelfde resultaat in de personele kosten te komen. De directeur meldt tevens dat de lease op het kantoorpand met tien jaar is verlengd tegen een lagere huur; de verlaging wordt gespreid over de komende jaren.

De boekverkopen in Noord-Amerika waren het afgelopen jaar enigszins instabiel met onbestendige afnamepatronen. Dit heeft zeker te maken met het algemene klimaat

binnen de boekenbranche. Brill heeft zich het afgelopen jaar ingespannen om agressief te acquireren en is daarbij desondanks twee keer overgeboden bij een veiling. Het ging daarbij om voor Brill relatief omvangrijke acquisities. Brill heeft steeds realistisch gekeken naar hetgeen werd aangeboden en de mogelijke scenario's een bod terug te verdienen. De ambitie is nog steeds om assets te verwerven.

Er zijn echter wel een paar mooie kleinere programma's aan de Brill portefeuille toegevoegd, zoals Hes & De Graaf. Op dit moment vindt de acquisitie van Editions Rodopi plaats. Een minder tevredenstellend aspect in het afgelopen jaar was de omzet uit tijdschriftenabonnementen, deze bleef achter en dat is een voortgaande trend van de laatste jaren. Bibliotheken leggen hun middelen liever niet vast en ook zie je dat bibliotheken toegang tot bijvoorbeeld databanken bij voorkeur in één keer afkopen. In het afgelopen jaar verkocht Brill nogal wat bundels (E en print) waarbij dan een korting werd verstrekt op het hele pakket. Daarnaast zijn er afnemers die geen gedrukte versie meer afnemen, maar alleen de elektronische versie aanschaffen en dat scheelt natuurlijk in de prijs. De tijdschriftenomzet blijft vooralsnog vlak ondanks dat er wel nieuwe titels bijkomen (de teller staat momenteel op 200 titels). Door onverwachte extra kosten (POD en verzendkosten van boeken), bleef de winstgroei van 6% achter bij de beoogde 10%.

De groei naar digitaal is zeer onvoorspelbaar gebleken. Het percentage afzet digitaal product bedraagt op dit moment rond 50%, er is een duidelijke groeivertraging opgetreden.

Een ander item is de ontwikkeling van het fenomeen Open Access, een concept met een vooral politiek karakter. Het komt erop neer dat als de belastingbetaler voor onderzoek betaalt, het resultaat van dat onderzoek ook weer terug moet naar de belastingbetaler; gratis raadpleegbaar in het publiek domein. De politiek is het er inmiddels over eens dat de uitgeefinfrastructuur daarbij een rol moet kunnen blijven spelen. Als de auteur gratis op het internet moet of wil publiceren, moet hij/zij geld meebrengen voor de diensten van een uitgever. Het business model verandert van: de afnemer betaalt, naar: de auteur betaalt, waarbij instituten als NWO of de universiteit zelf geld zal reserveren voor Open Access uitgaven. In dit dynamische veld zal Brill vaker op het niveau van de financiers en de universiteiten moeten opereren. Hans van der Meij, directeur Publishing Partnerships & Academic Relations houdt zich o.a. met deze materie bezig en onderhoudt contacten over onderzoeksprogramma's en de wijze waarop deze gepubliceerd kunnen worden met diverse instituten en universiteiten.

Verder is aan de afnemerskant (bijv. bibliotheken) sprake van groei van modellen als pick and choose en korte uitleentermijn-systemen. Partijen als Google en Amazon mengen zich in de strijd om de klant en zorgen voor "disintermediation". Voor Brill is dit een interessante marktontwikkeling en naast risico's biedt deze dynamiek kansen bij het aanbieden van licenties via derden.

Brill wil met bescheiden meerkosten ook meer activiteiten ontwikkelen in Azië en richt zich daarbij vooral op de digitale markt die kansen biedt voor gedifferentieerd geprijsde producten.

In het afgelopen jaar zijn er opnieuw verbeteringen aangebracht in onze elektronische uitgeefstructuur. Deze week is de collectie van de Prize Papers (een verzameling archiefdocumenten) op het Primary Source platform gelanceerd. Brill heeft al haar platforms overkoepeld met een eigen zoekmachine, een zogenaamde “hub” of cross platform search engine. In het licht van deze ontwikkelingen is er inmiddels ook een nieuw facturatiesysteem ingevoerd wat met name voor de rechtstreekse verkoop van elektronische producten erg efficiënt is.

Een belangrijk aandachtspunt op het gebied van IT is de wijze waarop wij met de dreiging van cyber attacks moeten omgaan en hoe wij ons daar het beste tegen kunnen wapenen. Aangezien Brill geen eigen rekencentrum heeft, zijn het vooral onze leveranciers die dit moeten oplossen.

Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van het uitgeefprogramma zijn er met name bij de portefeuilles Theologie en Filosofie, maar ook op het terrein van kunstgeschiedenis is er de afgelopen jaren een mooie nichepositie opgebouwd. Verder heeft Brill momenteel de waarschijnlijk grootste reeks ter wereld op het gebied van Marxisme en ook op het gebied van werken over de jezuïetenorde zijn er interessante programma's ontwikkeld. Een relatief kleine overname, maar niet minder belangrijk, was die van de uitgeverij van het KITLV (Koninklijk Instituut voor Taal, Land en Volkenkunde). Het instituut had een bijkantoor in Jakarta. Indonesië is een van de moeilijkste markten om binnen te komen. Nu zijn er contacten met de nationale bibliotheek en met verschillende universiteiten daar en dat helpt om deze voor Brill zeer belangrijke groeimarkt te betreden, nota bene de grootse Islamitische natie ter wereld en voor Brill dus alleen daarom al een zeer interessante markt.

Op de balans is te zien dat de post *work in progress* behoorlijk stijgt en over het algemeen geldt dat de balansposten die met inhoud c.q. content te maken hebben, stijgen omdat er veel ontwikkeld wordt. Deze posten blijven op de balans, totdat het een verkoopbaar product is. De ontwikkeling van dit onderhanden werk wordt nauwlettend gevolgd. Tevens is er een nieuwe formule rond Review Journals ontwikkeld. Brill wil in de komende vijf jaar, vijftig nieuwe tijdschriften lanceren die allemaal overzichten van terreinen geven en samenvattingen bevatten van nieuwe research. Dat zijn in de regel langere artikelen bevatten, die zeer geschikt zijn voor de onderwijskant van het universitaire bestel en soms ook als boekje kunnen worden uitgegeven. Verder is Brill voorzichtig gestart met het ontwikkelen van Digital Humanities; een ingewikkeld begrip. Kortgezegd komt het neer op nieuwe onderzoek in de geesteswetenschappen met gebruik van veel informatica. Informatietechnologie wordt natuurlijk binnen de wetenschap al ruim toegepast op terreinen als fysica, scheikunde en medicijnen, maar de geesteswetenschappen lopen daar nog wat op achter. Michiel Thijssen zal na afloop een kleine demonstratie geven van een paar projecten waar Brill op dit moment aan werkt. Brill wil proberen ook op het gebied

van Islam en bijvoorbeeld filologie elektronische uitgaven en partnerships te zoeken om met IT middelen verrijkte producten te bieden.

Een andere trend is “MOOCS”, Massive Open Online Courses waarmee universiteiten wereldwijd studenten proberen te werven. Daarbij is het mogelijk op afstand college (distant learning) te volgen. Als voorbeeld noemt hij de universiteit van Stanford in Californië.

#### Acquisities

Brill heeft in het afgelopen jaar geprobeerd meer acquisities binnen te halen. Daarom is besloten de staf uit te breiden die zich bezighoudt met acquisities. We zijn niet ontevreden met het resultaat, maar hadden graag gezien dat er een wat grotere acquisitie mogelijk was geweest. Daarnaast worden er vanuit deze praktijk ook partnerships aangegaan, de zogenaamde licentiedeals voor bijvoorbeeld vertaalcontracten en distributiecontracten met Duitse uitgeverijen (Enzyklopädie der Neuzeit). Hes & De Graaf (in 2013) en Rodopi (dit jaar) bieden mooie aanvullingen op de Brill portefeuille en ook vernieuwing op terreinen die de positie van Brill kunnen versterken zoals respectievelijk cartografie en literatuur- en cultuurwetenschappen.

#### Strategische agenda

Brill blijft zich richten op de ontwikkeling van de voor haar interessante niches en voert waar mogelijk een actief beleid ten aanzien van acquisities, maar wel op de gebruikelijke koersvaste manier en enigszins voorspelbaar. Zowel de auteurs als de omgeving reageren daar prettig op en dit duidelijke profiel zorgt er tevens voor dat instituten en universiteiten graag met ons zaken willen doen. Daarnaast wil Brill blijven proberen de vervolgomzet wat meer te benadrukken, hoewel dat bij tijdschriften niet eenvoudig blijkt. Men richt zich iets meer op de korte termijn (pick & choose, just-in-time) concepten. Op het gebied van IT kijken we naar standaarden en plug ins in plaats van zelf het wiel te willen uitvinden. Een korte termijn doel is om met name de marge op POD in de gaten te houden en het verloop hiervan goed te monitoren. We hebben lang gedacht dat dit een kostenneutrale kwestie was, maar in de praktijk blijkt het lastige materie. Brill is hierdoor wel veel minder kwetsbaar voor bijvoorbeeld een plotselinge omslag naar een situatie met alleen maar elektronisch product. Dit verkort de balans en is tevens een maatregel risico's te verkleinen. Daarbij willen wij de marge en winstgevendheid nog wel verbeteren.

#### 2014

Voor het lopend jaar is de integratie van de geacquireerde producten van groot belang. Dit is bij elke (bescheiden) acquisitie een belangrijk punt van aandacht. De werkwijze en administratieve inrichting verschillen vaak per uitgever en de integratie van verschillende data stelt ons soms voor uitdagingen.

Brill zal zich richten op de markt in Azië en is bezig met een virtueel Brill Azië bedrijf. Daarvoor zijn werkgroepen en stuurgroepen samengesteld om de ontwikkelingen nauwgezet te kunnen volgen. Ook in de Chinese markt heeft Brill uitstekende voortgang geboekt.



Het huurcontract van het kantoorpand in Boston loopt eind van dit jaar af en er is vanmorgen goedkeuring gegeven door de RvC om een huurcontract aan te gaan voor acht jaar (met mogelijkheid van tussentijdse onderverhuur) voor een nieuwe locatie, die ook de mogelijkheid biedt voor een kleine personele uitbreiding in de toekomst.

Per 1 juli heeft Brill een aantal Open Access tijdschriften gelanceerd. Wij volgen daarmee de trend in de markt. Voor Brill is van belang dat wij zelf blijven besluiten of en zo ja, wat er uitgegeven wordt. Brill voelt niets voor een verwording van de rol van uitgever tot een pure procesindustrie en zal het merk Brill duur willen verkopen en daarbij kwaliteit hoog in het vaandel houden.

De heer Pabbruwe noemt als activiteit in 2014 ook het nieuwe pensioenplan waaraan gewerkt wordt. Brill wil de kosten graag op het niveau houden van het gemiddelde over de laatste drie jaar. Onderhandelingen worden gevoerd met alle betrokkenen waaronder in de eerste plaats de Ondernemingsraad van Brill. De verwachting is dat er uit de onderhandelingen goede varianten naar voren komen, die zullen leiden tot het afsluiten van een IFRS bestendige nieuwe pensioenregeling met voorspelbare premie (DC).

#### Dividend 2013

Het betreft opnieuw een hoge pay-out van 85% van de genormaliseerde winst. Brill wil graag vasthouden aan een beleid waarbij onder meer gekeken wordt naar de winst. Gestreefd wordt naar het uitkeren van een in vergelijking met vorig jaar, licht hoger dividend. Het dividend wordt opnieuw volledig in contanten uitgekeerd. Brill wil de mogelijkheid van een keuze of stockdividend behouden, maar acht dat nu niet aantrekkelijk. Een aandeleninkoop-programma is vooralsnog niet aan de orde.

#### Dia's bij de presentatie van de heer Pabbruwe

<p>2013 a reasonably good year</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"><li>• Growth of revenues and profit</li><li>• Positive market feed back</li><li>• Growth in new programs</li><li>• The Brill and standard page lay-out</li><li>• Printing on demand</li><li>• Personnel costs under control</li><li>• Lease Leiden office extended</li></ul>	
---	---

## Challenges

---



- Sales in North America unstable
- End result M&A efforts limited
- Cost effects POD
- Journal income slightly disappointing
- No acceleration of profit

## Market trends

---



- Flattening growth E-sales
- Open Access policies on the increase
- Science in Transition and credibility of science
- Pick and Choose models and short term rentals
- Pressure on price in emerging markets

## IT

---



- Basic platforms improved
- New platforms developed
- Cross platform search engine
- New invoicing system for online access
- Risk analysis and management letter issues

## Program development

---



- Visual Arts and Book history
- New niches
- Add-on acquisitions may help open new markets (e.g. KITLV)
- Pipeline of new research collections
- Review Journals and Critical Reading anthologies
- Preludes to Digital Humanities

## Digital Humanities

---



- Pilot projects and enhanced publications
- Software development and tools
- Controlled vocabulary and thesauri
- Datamining, image and pattern recognition
- Geographic Information System
- Massive Open Online Courses

## Acquisitions

---



- Integration KITLV, Emerald, Apollo, Forsten
- Stepping up efforts
- Outbidding by aggressive competition
- Add-on title acquisitions
- Licensing
- Hes&De Graaf and Editions Rodopi

## Strategic Agenda

---



- Niche orientation
- Targeted acquisitions
- Productivity publishing and sales staff
- Foster recurring revenue
- Content dynamic and open-ended
- Service to authors and institutions
- Proven technology and industry standards
- Off-the-shelf and plug-in software
- Monitoring margins and costcontrol
- Smart sourcing

## 2014

---



- Editorial Business Process Redesign
- Improve margins and cut logistical costs
- Asian market development
- M&A
- Integration Hes&De Graaf
- Editions Rodopi in progress
- New location Boston office
- Launch of four “Gold” Open Access journals
- New contract pension plan

## Dividend 2013

---



- Similar to 2012 a high pay out of 85% of (normalized) profit
- Slight nominal increase and solid return
- All cash
- For now financial resources reserved for organic growth initiatives and strategic acquisitions
- No share buyback program

## Samenvatting van de mondelinge toelichting op de jaarrekening 2013 door de heer Moree

De heer Moree leidt de aanwezigen kort door balans, resultatenrekening, werkkapitaal en kasstroom heen en geeft uitleg bij zijn Powerpoint presentatie. De uitvoerige informatie is terug te vinden in het jaarverslag 2013 en in beknoptere vorm beschikbaar in de brochure *Brill in 2013*. Brill hecht aan een transparant en leesbaar jaarverslag. De mening van aandeelhouders en andere stakeholders achten wij daarbij zeer belangrijk. Er is zoveel mogelijk getracht om opmerkingen van de kant van aandeelhouders en stakeholders in het verslag te verwerken. De heer Moree spreekt daarbij de hoop uit dat men ons ook in de toekomst blijft voorzien van suggesties.

Brill kijkt redelijk tevreden terug op het jaar 2013. De vlakke omzet van 2012 steeg in 2013 met 6,4% (€ 1,8M hoger dan in 2012). De verkoop van gedrukte boeken in Noord-Amerika herstelde zich. Minder tevreden zijn we over de ontwikkeling van de kostprijs in 2013. Deze laat een stijging zien van € 829K. Hier zijn specifieke redenen voor. De nettowinst uit *normale* bedrijfsvoering steeg daardoor met slechts 6% t.o.v. 2012. De zeer hoge totale nettowinst van 2012 werd voor 60 % veroorzaakt door de verkoop van een pakket strategisch minder goed passende tijdschriften. In 2013 zijn er geen bedrijfsactiviteiten verkocht. De brutowinst steeg met € 928K en EBITDA steeg met een kleine drie ton. De winst uit *normale* bedrijfsvoering bedroeg 8,4% van de omzet in 2013.

De groei van de omzet bedraagt na correctie voor het wisselkoerseffect 4,5%. Dit is uit te splitsen in autonome groei (3,1%) en acquisities (1,4%). De acquisitie van eind december 2013 van uitgever Hes & De Graaf zal pas in 2014 aan de omzet bijdragen.

Brill heeft in haar jaarverslag op dezelfde wijze gesegmenteerde informatie aangeleverd als in voorgaande jaren. Dit strookt met de manier waarop binnen Brill maandelijks gerapporteerd wordt. De omzet rapporteren we per productsoort, per afzetgebied (Europa, Noord-Amerika en rest van de wereld) en per uitgeefeenheid (*History, Law, Religion, Classical Studies, Middle East, Islam and African Studies*).

De omzet per productsoort kan worden uitgesplitst in twee grotere categorieën, boeken (inclusief naslagwerken en primaire bronnencollecties) en tijdschriften. De boekenomzet steeg met € 1,9M, de tijdschriftenomzet laat een lichte daling zien van anderhalve ton. Dit is deels te wijten aan fasering (vertraging) waardoor de omzet in 2014 zal vallen. De tijdschriften, goed voor ruim € 8M, hebben de volle aandacht van het management.

Een terugkerend thema betreft ons dollar-beleid. Brill volgt de naast de Euro enige andere voor de onderneming relevante valuta, de Amerikaanse dollar, scherp. Brill voert in dit verband een strak en consistent beleid. Sinds 2009 passen we actief hedge-accounting toe, waardoor de risico's en de impact op de resultatenrekening tot op heden aanzienlijk beperkt bleven. We proberen naast het afsluiten van termijncontracten ook door middel van een natuurlijke hedge, de risico's te beperken.

Dat laatste wil zeggen dat we het liefst kosten maken in US-dollars of indien zich dat voordoet een dollarlening afsluiten, ervan uitgaand dat de rente vergelijkbaar is. Het beleid hierbij is ongewijzigd.

Bij het bekijken van de balans van Brill op 31 december jongstleden zien we *naast* hogere balanstotalen dan het jaar ervoor ook continuïteit: een solvabiliteit van ruim 61%, terwijl Brill al tevreden is met een getal ergens tussen 40 en 60%. De cash-positie van Brill is ongewijzigd goed te noemen, en de beoogde bestemming ervan is wat ons betreft duidelijk: acquisities, ervan uitgaand dat zich mogelijkheden en kansen voordoen en dat het strategisch bij Brill past natuurlijk. De overname van Hes & De Graaf werd uit eigen kasmiddelen betaald, en dan zal ook gebeuren met de uitgeverij Editions Rodopi, waarvan de overname in april werd aangekondigd. Verder zijn er momenteel geen rentedragende schulden, lang of kort.

De heer Moree staat uitgebreid stil bij het onderwerp van de gestegen *kostprijs van de omzet* in 2013. De kostprijs als % van de omzet steeg van 33,0% naar 33,9%, wat enige druk zet op de marge. Bij de kostprijs van Brill gaat het om technische productiekosten als zetwerk, digitaliseringskosten, kosten van illustraties, print- en bindkosten en ontwerp, maar ook om redactie-werkzaamheden. Daarnaast worden er onder deze post royalties en verzendkosten geboekt. De kostprijs stijgt doorgaans gewoon mee met de omzet, maar de stijging was hoger dan verwacht in 2013. In de eerste plaats was dat te merken bij de technische productiekosten. De snelle invoering van *printing on demand* (POD) ten koste van het traditionele offsetdrukken, had een kostenverhogend effect in 2013. De kostprijs van een *printing on demand* titel is nu eenmaal iets hoger dan die van een offsetboek. Desalniettemin heeft de onderneming besloten POD snel in te voeren: tussen 85 en 90% van onze titels wordt nu volgens deze methode geproduceerd. En dat gebeurt in Alphen a/d Rijn, bij een POD-drukker die aan de Brill-kwaliteitseisen kan voldoen.

Het grote voordeel van POD is dat er geen nieuwe voorraadvorming meer plaatsvindt, waardoor er geen kapitaalbeslag is en de balans verbetert. Ook zullen daardoor op termijn de magazijnkosten verminderen. Bovendien verkleint POD-productie het risico op een plotselinge versnelling van de transitie naar elektronische boeken. Eind 2013 hebben heronderhandelingen met onze drukker geleid tot het naar beneden bijstellen van de POD-prijs per titel. Dit was effectief vanaf 1 januari 2014. Er zijn daarnaast voortekenen dat zich druppelsgewijs ook andere hoge kwaliteit POD-leveranciers in de markt zullen manifesteren, waardoor Brill's onderhandelingspositie verder zal verbeteren. Wij zijn ervan overtuigd dat de verhoging van de kostprijs door *printing on demand* een tijdelijke zal blijken te zijn.

Iets taaier is de tweede oorzaak van de hogere kostprijs, de gestegen *verzendkosten*. Deze kosten waren bijna twee ton hoger dan het jaar ervoor. Gedeeltelijk had dit te maken met de invoering van POD, waardoor er gemengde orders ontstonden: een gedeelte komt uit offset- of oudere voorraad uit onze magazijnen en een ander deel komt rechtstreeks van onze POD-leverancier in Alphen a/d Rijn. Het gevolg was vermeerdering van de verzendkosten per order.

Dit effect zal gaandeweg verminderen, maar nog lang bestaan, omdat ook oudere titels van Brill uit voorraad - offset gedrukt - nog steeds goed verkopen. Een en ander werd in 2013 nog verergerd door een tariefstijging van PostNL van 3,3% voor pakketten onder de vijf kilo. De *taskforce kostprijs* binnen Brill heeft in de tweede helft van 2013 hard gewerkt aan het zoeken naar alternatieven. Vanaf het tweede kwartaal 2014 zullen zoveel mogelijk tussenstappen verwijderd worden uit internationale verzendingen en ook zullen aantallen verzendingen gebundeld worden, zonder dat de klant hier last van heeft. De heer Moree verwacht wel dat het postale probleem in 2014 nog niet volledig tot het verleden zal gaan behoren.

#### Andere belangrijke kostencategorieën:

De personele en operationele kosten. Alle materiële kosten die *niet* in de kostprijs zitten, noemen we operationele kosten. Bijvoorbeeld de huur van het pand, de kosten van onze magazijnen in het Verenigd Koninkrijk en de VS en kosten van marketing en conferenties.

Deze kosten stijgen met een kleine 6%. De personele kosten stijgen met nog geen 4%. Hierbij moet worden opgemerkt dat er geen loonstijgingen in de CAO zijn overeengekomen. Brill betracht grote terughoudendheid in uitbreiding van het vaste personeel, alleen als er een duidelijke bijdrage is aan omzetvermeerdering is, maken we een uitzondering.

#### De stand van het werkkapitaal en de kasstroom

Wij menen dat het werkkapitaal er goed uitziet. De voorraad, bestaande uit gereed product en onderhanden werk (*work in progress*), is uiteraard iets waar we goed op letten. We vinden het belangrijk dat de voorraad niet sneller stijgt dan de omzet. Gereed product bestaat bij Brill uit twee onderdelen: content en fysiek product. Door volop te kiezen voor reductie van afgeschreven voorraden en voor *printing on demand* daalt de voorraad fysiek product gestaag. Er ligt dus steeds minder kapitaal op de plank. De post content blijft uiteraard stijgen in een bedrijf dat blijft ontwikkelen en streeft naar groei.

De cash flow in 2013 ziet er minder ingewikkeld uit dan het vorige jaar. Op drie plaatsen in het gedetailleerde kasstroomoverzicht komen de in 2012 beëindigde bedrijfsactiviteiten terug: bij de winst, bij de correcties voor niet kas gerelateerde mutaties en bij de kasstroom uit investeringsactiviteiten. Op die drie plekken staat in de kolom over 2013 nu weer het getal nul.

De controlerend accountant van de onderneming, Ernst & Young Accountants LLP (EY) heeft de jaarrekening 2013 voorzien van een goedkeurende verklaring. EY is een strenge en kritische accountant, maar de verhouding met partner de heer Hollander en zijn team is uitstekend. Tweemaal per jaar bezoekt EY Brill met een controleteam: de interim controle vindt plaats in november en de jaarrekeningcontrole in februari en maart. En daarnaast is er vaak tussentijds contact, over specifieke zaken en bijvoorbeeld ook over ons halfjaarbericht. Een van de zaken die we elk jaar uitvoerig bespreken met EY is het *impairment risico*, oftewel bijzondere waardevermindering. Hebben de op de balans

geplaatste activa, in dit geval de aangekochte uitgaverechten, nog wel de waarde waarvoor ze ooit gekocht zijn? Al jarenlang doorstaat Brill deze impairment test goed.

Zaken waarvan de accountant meent dat ze door Brill verbeterd dienen te worden, komen terecht in de jaarlijkse *Management Letter*. Deze lijst met verbeterpunten wordt vervolgens uitvoerig besproken in de vergadering met de Raad van Commissarissen. De accountant wordt uiteraard altijd de gelegenheid geboden om de Commissarissen te spreken zonder dat de Directie daarbij aanwezig is.

Vorig jaar is aan de AvA voor de eerste keer een overzicht gegeven van verbeterpunten uit de *Management Letter*. De daarin genoemde onderwerpen hadden geen van alle de status 'hoge prioriteit'. Vijf van deze onderwerpen hebben te maken met IT, en dan vooral met autorisatieprotocollen en back-up procedures, en het zesde punt betrof een theoretisch risico rond credit cards. Vier van de zes punten uit 2012 zijn opgelost en van een van de twee openstaande punten is de status van 'midden' naar 'laag' bijgesteld.

Er blijven twee punten uit 2012 over. Brill verleent tegen betaling toegang tot digitale producten. Zodra de klant betaald heeft, krijgt hij toegang. EY stelde de vraag of er geen gevallen bestaan van klanten die wel toegang hebben, maar daarvoor geen factuur ontvangen. Wij zijn ervan overtuigd dat we hier geen omzet laten liggen, maar EY wil dat 100% aangetoond zien door middel van frequente toetsing en een correcte procedure met geautomatiseerde controles. Er kwamen in de nieuwe *Management Letter* over 2013, twee nieuwe onderwerpen bij. Er is wederom een IT-onderwerp, inzake toegangsprocedures voor ons boeken- en tijdschriften platform (BOBJ). Daarnaast dient Brill de procedure voor het toekennen van handelskortingen te actualiseren. Deze in totaal vier punten, drie met de prioriteit 'laag' en één met de prioriteit 'midden' worden in 2014 aangepakt.

Een ander onderwerp van aandacht, is de vraag of de onderneming wel voldoende is gewapend tegen *cyber attacks*, tegen aanvallen op onze websites en platforms, met als risico uitval ervan. Dit punt is in het begin van dit jaar al aangepakt. Onze firewalls zijn vernieuwd, zowel in Leiden als in Enschede, waar zich onze data opslag bevindt, en we hebben een nieuw bedrijf gecontracteerd dat ons serverpark dagelijks volgt en bewaakt.

Andere risico's die we als bedrijf hebben gedefinieerd, zijn o.a. debiteurenrisico, plagiaat, print-on-demand kwaliteit, faillissement van leveranciers, reputatieschade, impairment, Open Access, de dollarkoers en kortingen op bibliotheek budgetten. We volgen en bewaken deze onderwerpen voor zover mogelijk uiteraard strikt.

### Ambities

Brill streeft optimistisch en gemotiveerd naar een gezonde mix van autonome groei en groei door acquisitie. We investeren flink in nieuwe producten, ook in Open Access producten, en zetten die vervolgens in de regel succesvol in de markt, en tegelijk voeren we een actief acquisitiebeleid. Bij omzetvermeerdering hoort uiteraard ook groei van de winst. Onderdeel van een gezond groeiscenario is daarom natuurlijk *cost control*. Bewaking van kostprijs en andere materiële uitgaven is hier onderdeel van.



## Dia's bij de presentatie van de heer Moree

### Consolidated income statement 2013 (in € x 1,000)



	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Revenue	29,284	27,527
Cost of goods sold	-9,923	-9,094
Gross profit	19,361	18,433
EBITDA	4,504	4,235
EBIT	3,478	3,238
Profit before tax	3,347	3,136
Profit	2,461	2,318
Earnings per share	1.31	3.06

### Growth of revenue in 2013



Organic growth	3.05%
Acquisition	1.41%
Growth excl. exchange rate effect	4.46%
Exchange rate effect	1.92%
Total growth of revenue	6.38%

### Revenue books and journals

(in € x 1,000)



	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Books, reference works and primary sources	21,113	19,202
Journals	8,171	8,325
Total	29,284	27,527

## US dollar policy and risks



- Hedging free cash flow US dollar through rolling future sales contracts
- Adjusting US dollar prices
- Whenever practical costs and debt in US dollar (natural hedge)
- Hedge accounting (since 2009)

## Consolidated balance sheet

(in € x1,000)



	<u>31-12-2013</u>	<u>31-12-2012</u>
Fixed assets	17,623	17,708
Current assets	<u>26,690</u>	<u>24,902</u>
<b>Total assets</b>	<b>44,313</b>	<b>42,610</b>
Equity	27,203	26,682
Non-current liabilities	3,788	3,656
Current liabilities	<u>13,322</u>	<u>12,272</u>
<b>Total equity and liabilities</b>	<b>44,313</b>	<b>42,610</b>
Solvency at year end	61.4%	62.6%

## Cost of goods sold

(in € x1,000)



	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Technical production costs	8,569	7,816
Depreciation of intangible assets	202	249
Postage costs	487	295
Royalty's	<u>666</u>	<u>734</u>
<b>Total</b>	<b>9,923</b>	<b>9,094</b>

## Personnel costs and Operational expenses

(in € x 1,000)



	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Personnel costs	7,965	7,685
Operational expenses	<u>6,892</u>	<u>6,513</u>
<b>Total</b>	<b>14,857</b>	<b>14,198</b>

## Working capital

(in € x 1,000)



	<u>31-12-2013</u>	<u>31-12-2012</u>
Finished product	9,878	9,415
Work in progress	2,821	2,259
Trade and other receivables	7,210	7,133
<i>minus</i>		
Trade and other payables	<u>-13,322</u>	<u>-11,882</u>
<b>Total</b>	<b>6,587</b>	<b>6,925</b>

## Consolidated cash flow

(in € x 1,000)



	<u>2013</u>	<u>2012</u>
<b>Profit before tax:</b>		
Continuing operations	3,347	3,136
Discontinued operations	0	4,554
Non-cash/working capital		
Adjustments and taxes paid	<u>472</u>	<u>-3,628</u>
<b>Operational cash flow</b>	<b>3,819</b>	<b>4,062</b>
Cash flow investing activities	-1,185	1,554
Cash flow financing activities	<u>-2,062</u>	<u>-2,013</u>
<b>Net cash flow</b>	<b>572</b>	<b>3,603</b>

## Matters arising from the Management Letter for 2012

---



- IT: authorization of e-product invoices
- IT: reconciliation e-access provided to invoiced revenue
- IT: change management procedures
- IT: logistical access procedure central software
- IT: continuity electronic data processing central software
- Authorization of credit card payments

## Matters arising from the Management Letter for 2012

---



- IT: authorization of e-product invoices ☺
- IT: reconciliation e-access provided to invoiced revenue **M⇒L**
- IT: change management procedures **L⇒L**
- IT: logistical access procedure central software ☺
- IT: continuity electronic data processing central software ☺
- Authorization of credit card payments ☺

## Matters arising from the Management Letter for 2013

---



### Remaining matters 2012:

- IT: reconciliation e-access provided to invoiced revenue **L**
- IT: change management procedures **L**

## Matters arising from the Management Letter for 2013

---



### Remaining matters 2012:

- IT: reconciliation e-access provided to invoiced revenue **L**
- IT: change management procedures **L**

### New matters 2013:

- Sales discounts authorization **L**
- IT: logical access and change management procedures SAMS & BOBJ **M**

## Matters arising from the Management Letter for 2013

---



### Remaining matters 2012:

- IT: reconciliation e-access provided to invoiced revenue **L**
- IT: change management procedures **L**

### New matters 2013:

- Sales discounts authorization **L**
- IT: logical access and change management procedures SAMS & BOBJ **M**
- Cyber attacks (not in Management Letter)

## Ambitions 2014-2016

---



- Products with high added value
- Increasing usage and market share
- Leverage of company brand in Open Access
- Emphasis on sales and profit growth and control of working capital
- Continuation of acquisition policy: strategically fitting takeovers
- Focus on productivity

## Presentatie door de heer Hollander, partner van EY

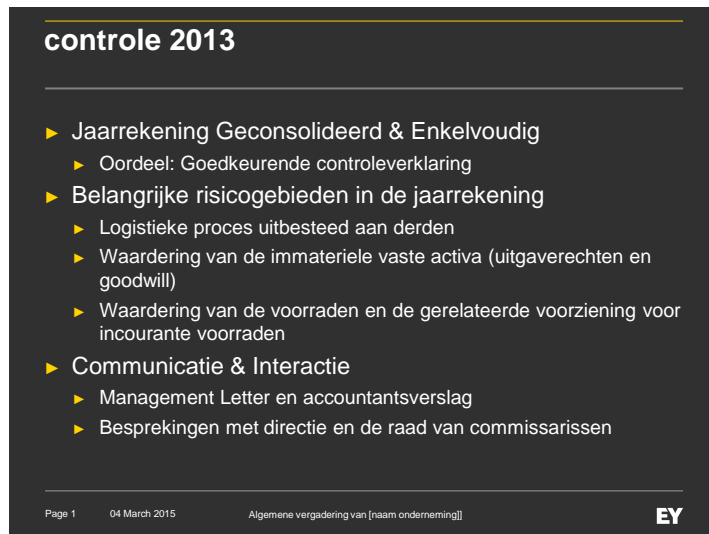
De heer Hollander meldt dat hij en zijn team de samenwerking met Brill als prettig en constructief ervaren. Hij gaat ervan uit dat dit ook na zijn “af roteren” zo blijft en dat de nieuwe partner, de heer Spiessens, en zijn collega mevrouw Heemels en de rest van het team met dezelfde betrokkenheid hun controlerende taak zullen blijven uitvoeren. De heer Hollander is ontheven van zijn geheimhoudingsplicht. De controlewerkzaamheden hebben ertoe geleid dat er voldoende controlebewijs is verzameld om een grondslag voor het oordeel bij de jaarrekening te verkrijgen. De accountant rapporteert aan de Algemene Vergadering en de Raad van Commissarissen. Het oordeel van de accountant raakt een aantal onderwerpen. De jaarrekening van Koninklijke Brill is op basis van continuïteit opgesteld en de accountant heeft deze veronderstelling beoordeeld waarbij is gekeken naar het beschikbare werkkapitaal, winstpotentieel, etc. De *geconsolideerde* jaarrekening is opgesteld overeenkomstig IFRS en geeft een getrouw beeld. De *enkelvoudige* jaarrekening geeft eveneens een getrouw beeld. Het jaarverslag voldoet aan de wet en is niet strijdig met het beeld van de jaarrekening.

Al deze onderdelen zijn weergegeven in de controleverklaring die men in de overige gegevens bij de jaarrekening aantreft en dat is conform het voorgeschreven model. Er is een verandering gaande in de wereld van accountantsverklaringen en ook het maatschappelijk verkeer en publiek wil dat accountants meer informatie geven over hetgeen zij aantreffen en de risico's die zij hebben onderkend (zie ook de PowerPoint presentatie van de heer Moree). De accountant kijkt bijvoorbeeld naar de partijen waar de distributie aan uitbesteed is en tevens of er bij de rapportages ondersteuning kan worden geboden. Hierbij zijn ook andere accountants betrokken, het betreft immers een proces dat buiten de vennootschap plaatsvindt. Het is van belang dat deze processen goed lopen, zodat uiteindelijk alle informatie in de boeken van Brill terechtkomt. Wat betreft uitgaverechten en goodwill, wordt er jaarlijks een impairment test uitgevoerd. Waardering van de voorraden en de gerelateerde voorziening voor incurante voorraden: de voorraad is uitgesplitst in twee onderdelen, te weten de variabele productiekosten en de vaste productiekosten. Beide worden bekeken met een bepaalde voorziening, die is gebaseerd op salesactiviteiten in het verleden. En ook met deze methodiek kan de accountant instemmen. Wat betreft de jaarrekening, wordt er gekeken of de verkregen controle informatie en schattingen redelijk zijn. Dit gebeurt allemaal in de context van IFRS en aangezien de jaarrekening voldoet aan IFRS, kan er niet gezegd worden dat die aannames conservatief dan wel agressief zijn. Wel kan worden gezegd dat de inschattingen van het management op basis van de informatie die de accountant ter beschikking stond in lijn liggen met hetgeen gebruikelijk is. En de accountant kan daar dus mee instemmen. Als externe accountant is de heer Hollander verantwoordelijk voor de controle, hij doet dit echter samen met een team waarin ook deskundigen op specifiek financieel gebied en IT geraadpleegd kunnen worden. Verder wordt een zekere materialiteit gehanteerd in de controle van de geconsolideerde jaarrekening. Deze materialiteit is vastgesteld op € 165.000,-. Dit betekent dat een fout boven dit bedrag het lezen van de jaarrekening zou kunnen beïnvloeden. Deze fouten worden natuurlijk gecorrigeerd in overleg met de vennootschap en de directie. Kleinere fouten die bij de controle worden geconstateerd,

worden ook door de accountant gecommuniceerd met de Raad van Commissarissen en de directie.

Voor Brill Boston wordt door EY voor een aantal specifiek Amerikaanse zaken gebruik gemaakt van een andere accountantsfirma, die bijvoorbeeld de controle doet op de inventarisatie. EY heeft overleg met die accountant en stuurt instructies uit. De meeste bedrijfsactiviteiten echter worden gemeten en geadmistreerd bij Brill in Leiden.

#### Dia bij de presentatie van de heer Hollander



**controle 2013**

- ▶ Jaarrekening Geconsolideerd & Enkelvoudig
  - ▶ Oordeel: Goedkeurende controleverklaring
- ▶ Belangrijke risicogebieden in de jaarrekening
  - ▶ Logistieke proces uitbesteed aan derden
  - ▶ Waardering van de immateriele vaste activa (uitgaverechten en goodwill)
  - ▶ Waardering van de voorraden en de gerelateerde voorziening voor incurante voorraden
- ▶ Communicatie & Interactie
  - ▶ Management Letter en accountantsverslag
  - ▶ Besprekingen met directie en de raad van commissarissen

Page 1 04 March 2015 Algemene vergadering van [naam onderneming] EY

#### **Samenvatting van vragen en opmerkingen naar aanleiding van de presentaties van de heren Pabbruwe en Moree**

##### Kwalitatieve aspecten

##### De heer Burgers, Add Value

Complimenteert de vennootschap met de bereikte resultaten van het afgelopen jaar.

1. Refereert aan een zinsnede op pagina 22 van het jaarverslag waar gesproken wordt over een sterkte/zwakte analyse en zou dit graag in het volgende jaarverslag in uitgebreidere vorm aan bod willen zien komen. Hij noemt als voorbeeld de retourzendingen in 2012, die zich niet hebben voorgedaan in 2013, maar naar zijn mening een potentiële bedreiging zouden kunnen zijn voor de resultaten bij herhaling. Ook noemt hij het inkoopbeleid bij bibliotheken dat als gevolg van budgetbeperkingen zou kunnen veranderen. Hij vraagt of dit een van de belangrijkste bedreigingen op de middellange termijn voor Brill zou kunnen zijn.

2. Betreft het principe van Open Access (pagina 21 van het jaarverslag, rechterkolom: "Brill... informatievoorziening") en of de winstgevendheid hiervan dezelfde bijdrage oplevert als het klassieke model.

3. Pagina 21 van het jaarverslag: wat behelst de herschikking van de afdeling Publishing precies waar de OR een positief advies voor heeft gegeven?

### De heer Pabbruwe

1. Risico inschatting inzake de institutionele markt is voor een onderneming die naar schatting ongeveer 90% van de business richting bibliotheken ziet gaan van cruciaal belang. Vaak is die verkoop overigens niet rechtstreeks. Bibliotheken zijn regelmatig niet langer los optredende individuele instituten, maar maken steeds vaker deel uit van inkoopcombinaties. Ook is sprake van public private partnerships waarbij nationale licenties door overheden worden genomen voor toegang op databanken. De bibliotheek zal daardoor als verzamelplaats van losse boeken wat minder stabiel zijn geworden, maar de institutionele koopkracht van het wetenschappelijk onderwijs en onderzoek vormt in beginsel geen probleem. De meeste universiteiten besteden niet meer dan 0,5% van het jaarbudget aan literatuur, maar geven meer dan 0,5% uit aan vaste kosten voor een bibliotheek (bijvoorbeeld IT en personeel). De rekening van de uitgever die betaald moet worden, is over het algemeen maar een fractie van dat bedrag.

2. Open Access (OA) is een levensvatbaar model wanneer er voldoende betaald wordt. Dat is ingewikkeld genoeg, bij bijvoorbeeld voor een tijdschrift met wat minder volume maar met behoorlijk wat vaste kosten, moet het tarief vrij hoog zijn. En bij een tijdschrift met veel artikelen die geweigerd worden nadat ze door de molen zijn gegaan, zijn er vrij veel kosten die niet op publicatie verhaald kunnen worden. Brill verwacht dat de business- en prijsmodellen een nogal wilde rit voorspellen voor de komende jaren. OA speelt voor 80% in Science en niet in de Humanities. En het betreft 100% tijdschriften en nog nauwelijks boeken. Brill heeft een heel goed gespreide portefeuille zowel geografisch als qua productsoorten. De verwachting is dat de ontwikkelingen op het gebied van OA mede daardoor traag zullen gaan, zeker op het gebied van de Humanities. Het is afwachten of de politieke wil om het verdienmodel om te draaien in de praktijk ook zal gaan gelden. De hele OA omzet van Brill bedraagt momenteel (na 6-7 jaar) nog geen 0,5%. Dit neemt niet weg dat in de komende jaren OA wereldwijd een behoorlijke groei kan doormaken.

3. Het aantal rapportagelijnen binnen "Publishing" is teruggebracht naar vier voor wat betreft de hiërarchische organisatie. Er zijn vier uitgeefdirecteuren aangesteld (Geschiedenis; inclusief bijvoorbeeld Biologie; Religie inclusief Classical Studies, Ancient Near East en Filosofie; Azië, Afrika, Midden-Oosten en Linguïstiek; en ten slotte International Law). Brill wil een platte organisatie zijn; de 25 uitgevers moeten zaken kunnen doen in de markt met auteurs en toezeggingen kunnen doen. Aangezien het de heer Pabbruwe als eindverantwoordelijke uitgeefdirecteur aan tijd ontbreekt om 25 uitgevers aan te sturen, moeten deze uitgevers leidinggevenden hebben met wie zij rechtstreeks kunnen communiceren. De VP Business Development Sam Bruinsma houdt zich bezig met het ontwikkelen van nieuwe business en prijsmodellen en Hans van der Meij is Brill's nieuwe Director of AR&PP (Academic Relations & Private Partnerships). De herschikking is aan de OR voorgelegd en die heeft er zijn fiat aan gegeven.

### De heer Rosenau, VEB

Geeft complimenten voor de heldere presentaties.

1. Pagina 6 jaarverslag, overzicht kerncijfers: staat de marge niet al langer onder druk dan alleen in het afgelopen jaar?

2. Hoe verhouden de marges zich bij organische groei t.o.v. groei door overnames?



3. Pagina 4 jaarverslag: Brill concentreert zich voor haar afzet op bibliotheken van grote universiteiten. Merkt Brill dat deze partijen veel macht hebben als afnemers, met bijbehorende prijsdruk?
4. In hoeverre zijn Google en Amazon directe concurrenten voor Brill?
5. Pagina 9 jaarverslag: er wordt rekening gehouden met mogelijke tegenwind veroorzaakt door tegenvallende boekverkoop en bezuinigingen op wetenschappelijk onderwijs. Op welke manier houdt Brill rekening met mogelijke tegenvallers? En merkt Brill dat overheden bezuinigen op wetenschappelijk onderwijs?

#### De heer Pabbruwe

1. Bevestigt dat de marge inderdaad niet goed is. Op het niveau van EBITDA is het niet ondenkbaar dat de ratio zich richting 20% van de omzet gaat ontwikkelen, maar daar zijn nogal wat voorwaarden aan verbonden. Het streven van Brill is om te blijven groeien. Dat betekent dat zo'n streefgetal te bereiken de vaste kosten minder snel moeten stijgen dan de omzet. Dit is in het afgelopen jaar niet gebeurd en dat toont zich direct in een vlakke EBITDA marge. De toegenomen kosten rond printing on demand zijn daar een belangrijke factor in gebleken.

2. Het zal bij een onderneming, die naast acquisitie ook stevige eigen organische groei nastreeft altijd zo zijn dat er flink wat kosten voor de baat uitgaan. Dat geldt met name ook voor de personele kosten. Daarnaast kan het best zo zijn dat er dan meer onderhandenwerk op de balans zal worden gezet, maar de mensen die nodig zijn om het werk te doen, adviezen, auteurs en de hele structuur die moet worden opgezet, genereren de vaste kosten. De mogelijkheid om de marges te verbeteren, is altijd aanwezig door aan optimalisatie of maximalisatie te werken. Wij zijn ons er zeer van bewust dat de trend moet verbeteren.

Voor wat betreft de marges bij organische activiteiten versus overnames: hierbij speelt timing een belangrijke rol. Bij een zelf gestart tijdschrift kan het wel vijf jaar duren om uit de kosten te geraken en natuurlijk zal een behoorlijke overname waarvan de aankoopprijs op de balans komt te staan, dan veel winstgeverder zijn. Of dit op lange termijn ook zo is, betwijfelt de heer Pabbruwe. Hij denkt dat de manier waarop Brill kijkt naar organische investeringen eigenlijk op dezelfde wijze gebeurt als bij overnames. Er worden netto contante waarde berekeningen gemaakt van toekomstige kasstromen en we proberen ons goed voor te stellen hoe het product dat wij zelf ontwikkelen zich zal gedragen versus de basis die wij kopen met acquisities.

3. Bibliotheken proberen hun purchasing power te mobiliseren. Wij zien dat niet als bedreiging omdat daarmee ook een second tier bibliotheken klant wordt, die er misschien vroeger niet was geweest. Het lagere prijspeil maakt het bijvoorbeeld mogelijk voor colleges in de VS of wat minder op research georiënteerde bibliotheken om gespecialiseerd materiaal aan te schaffen. Wij zien ook niet dat overheden bezig zijn de kraan dicht te draaien voor wetenschappelijk onderwijs en onderzoek. Een land als Duitsland doet bijvoorbeeld extra investeringen in onderzoek en ook in de VS zijn er geen tekenen dat er wat dat betreft achteruitgang is.

4+5. Brill neemt bedrijven als Amazon en Google serieus, maar ziet geen lange termijn bedreigingen van deze bedrijven. Over het algemeen "snuffelen" ze tijdelijk aan de wetenschappelijke markt en gaan dan weer verder. De wetenschappelijke uitgeefmarkt is

voor deze bedrijven te klein en niet zo interessant. Het gaat ze uiteindelijk om de consumentenmarkt, want daar zit ook het advertentie-inkomen. Oracle, Digital, IBM en Microsoft zijn allemaal al eerder op deze markt bezig geweest. Amazon is anders; zij zijn een retailkanaal dat heeft geprobeerd van uitgevers extreem hoge handelskorting te krijgen. Brill heeft hier niet aan toegegeven en Amazon heeft dat geaccepteerd. Wat hierbij zeker helpt, is dat Brill producten van hoge kwaliteit kan leveren voor een kleine markt en daar tot de A-merken behoort. Uiteraard blijft Brill alert op bedreigingen van allerlei aard.

#### De heer Goukens

1. Complimenteert Brill met het goedwerkende BrillOnline platform en de mogelijkheden die het aan studenten biedt. Hij vraagt zich af of Brill niet nauwer met andere aanbieders zoals Swets, en Ebsco zou moeten samenwerken om zo een betere relatie op te bouwen met de universiteiten, het weglekken van content te voorkomen en een hogere marge te bewerkstelligen.
2. Kan er op basis van de zoekgeschiedenis van gebruikers onderzocht worden of je bepaalde publicaties onder de aandacht kan brengen bij de individuele gebruiker? En zou je vanuit die kennis ook producten kunnen toesnijden c.q. voorkeuren bewaren?
3. Vraagt een toelichting betreffende de marges. Volgens hem zou je met een goed opgesteld uitgeefplan c.q. businessplan per publicatie onverwachte kostenstijgingen moeten kunnen voorzien. Het verbaast hem dat je dan verrassingen tegenkomt bij bepaalde publicaties.

#### De heer Pabbruwe

1. Dankt de heer Goukens voor het compliment. Het lanceren van uitgeefplatformen is vaak ingewikkelder dan gedacht. Veel universiteiten bedienen hun alumni met toegang tot wat de bibliotheek in store heeft en tegenwoordig is dat elektronisch product. We zijn dat wel gewend, maar bekijken het ook met argusogen. Brill wil voorkomen dat één partij een licentie heeft en deze wereldwijd tegen zeer lage tarieven verspreid. Als voorbeeld noemt hij de Koninklijke Bibliotheek die licenties neemt en deze content ook aanbiedt aan kaarthouders in Australië en Zuid-Amerika. Brill onderhandelt in deze gevallen over de reikwijdte van het netwerk waarbinnen deze abonnementen mogen worden aangeboden. De vraag of Brill rechtstreeks of via intermediairs met bibliotheken samenwerkt, is van strategische en praktische aard. De rechtstreekse benadering heeft niet primair te maken met het beconcurreren van de tussenpartij of het verkleinen van de debiteurenrisico's, maar Brill doet dat omdat wij meer strategische communicatie willen hebben met een bepaalde universiteit of faculteit. We willen weten wat voor onderzoeks- en uitgeefprogramma's zij zelf in gedachten hebben en of Brill daar een rol in kan spelen, hebben zij behoefte aan databanken met laag c.q. hoog gebruik, etc.? Deze conversaties, die plaatsvinden met wetenschappers, bibliothecarissen en business mensen van een universiteit, leveren vaak meer op.
2. Er lopen verschillende experimenten op dit terrein. De VU in Amsterdam zet geld bij Brill opzij en onze hele boekencatalogus wordt bij hen online aangeboden. Als een bepaald boek drie keer wordt aangeklikt, kennelijk uit interesse, wordt het boek automatisch gekocht en afgetrokken van het gestorte depot. Dit noemen we Patron Driven Acquisition. Het zijn allemaal varianten op het decentraliseren van het aankoopgedrag

van bibliotheken. Brill moet wel investeren in flexibelere modellen. Interessant voor individuele wetenschappers is het principe waarbij een bibliotheek geabonneerd is op een elektronische boekencollectie en waarbij zij voor € 25,- een pocket editie van het boek kunnen bestellen dat dan via printing on demand wordt bezorgd op de eigen deurmat en met credit card betaald kan worden. Brill probeert ook extensies te vinden van de institutionele verkoop aan bibliotheken naar mensen die wellicht uit gemakzucht e- of geprinte boeken snel tot hun beschikking willen hebben. Die gaan daar in de toekomst dan per service level (dus meerdere keren voor eenzelfde product, in een ander vorm) en voor meer gebruiksgemak extra betalen. De suggestie m.b.t. zoektermen neemt de heer Pabbruwe graag mee en hij denkt dat dit vrij makkelijk is te realiseren. Brill biedt al de mogelijkheid om zoektermen op de hele Brill pool los te laten en daarbij krijgt men ook al redelijk toegesneden antwoorden, maar misschien kan e.e.a. nog nauwkeuriger en commerciëler aangekleed worden.

3. De uitgevers bij Brill maken businessplannen, die vergezeld moeten gaan van vergelijkingen met vergelijkbare titels en empirische statistiek. In het geval van de margevervlakking van het afgelopen jaar, heeft dat niets met de gedisciplineerdheid van uitgevers te maken en moet Brill op bedrijfsniveau de hand in eigen boezem steken. Op enig moment is besloten om over te gaan op printing on demand (POD) en om dit om strategische redenen door het hele bedrijf heen in te voeren. Daar hebben individuele uitgevers niet echt een stem in gehad. Er is geconstateerd dat de complexiteit van de logistiek, de manier waarop boekhandels worden bevoorrad, consolideren via vervoerscentrales, etc. van te voren niet goed genoeg is uitgerekend om te weten wat het effect zou zijn. Uiteindelijk waren de strategische overweging en de lange termijnvisie belangrijker. En zal naar onze overtuiging POD wel degelijk kostenneutraal blijken te zijn. Het gaat hier ook niet om enorme bedragen, maar een ton of drie/vier zijn dan toch in de meerkosten terecht gekomen en daar hadden wij u graag voor willen waarschuwen.

#### De heer Goukens

Brill heeft door de acquisities van de afgelopen jaren een portfolio aan imprints. Is het dan in het kader van branding en beperking van reputatieschade niet zinvol om OA onder een bepaalde imprint voort te zetten? En de A-merken een extra kwaliteitslabel te geven?

#### De heer Pabbruwe

Alle A-merken, d.w.z. de gespecialiseerde tijdschriften stellen we open voor het OA model, het worden zogenaamde hybride titels, maar dit doet niets af aan de peer review en de kwaliteitsschifting. Brill wil voldoende betaald worden voor het gratis openzetten van artikelen in hybride tijdschriften. Het betreft abonnementstijdschriften waar Brill ook ruimte maakt voor OA mits het aan de kwaliteitsnormen voldoet. Daarnaast lanceert Brill onder eigen naam vier grote OA tijdschriften op het gebied van Social Sciences, International Law, Biologie en de Humanities. Brill bewaakt op het gebied van kwaliteitsschifting heel streng deze qua scope breder opgezette tijdschriften.

### De heer Snoeker

Maakt de heer Moree een compliment ten aanzien van het feit dat bij Brill de omzet niet negatief beïnvloed is door de valuta, terwijl dit bij veel beursgenoteerde bedrijven wel het geval is.

1. Mist in het jaarverslag de financiële doelstellingen, begrijpt dat de ambities nog onveranderd zijn, maar wil deze graag nog eens horen.
2. Pagina 17 jaarverslag: van tijd tot tijd evalueren de RvC en Directie de beursnotering en staan stil bij de vraag of deze nog van belang is voor de onderneming. Wat is de aanleiding hiervoor en hoe zou een eventuele beurs exit gerealiseerd moeten worden?
3. Brill richt zich op drie sectoren, er zijn zes segmenten en vier uitgeefdirecteuren, hoe verhouden deze zich tot elkaar?

### De heer Van Heemstra

Beantwoordt de vraag inzake de beursnotering (2).

Een aantal jaar geleden hebben Raad en Directie zich formeel en uitvoerig gebogen over de vraag naar het belang van de beursnotering mede in het licht van de goede relatie met aandeelhouders en hebben toen geconcludeerd dat de beursnotering nog steeds van belang is en dat voorlopig ook zal blijven. Deze conclusie wordt met enige regelmaat ter discussie gesteld en ook nu is Brill van mening dat een notering goed past.

### De heer Pabbruwe

1. Brill heeft jaar na jaar gezegd dat de ambitie voor de driejarige-outlook een groei van de omzet met 30% zou zijn en een winstgroei van 40%. Wij hebben dat wel enigszins genuanceerd, maar dat was het ambitieniveau. Let wel het betrof geen verwachtingen. Hoe realistisch de ambities zijn, kan dan een issue worden. In het verleden is wel gebleken dat die ambities zeker niet volstrekt irrealistisch waren zijn, maar wel erg hoog gesteld. De discussie over het formuleren van moeilijk te behalen ambities kwam o.a. in het kader van het bezoldigingsbeleid waarbij de vraag werd gesteld of het zin heeft om dezelfde ambities te blijven herhalen als die niet haalbaar blijken te zijn. Twee jaar geleden is dit uit de tekst van het jaarverslag gehaald. In het contact met de aandeelhouders wil Brill wel aangeven wat de dromen zijn. In een markt met intussen lage inflatie is 6% gemiddelde organische groei heel moeilijk te halen. Dit zou teruggebracht kunnen worden naar circa 4%. De nieuwe lange termijn ambities zijn dus aangepast en de doelen voor dhr. Pabbruwe zijn gesteld op ruim 8% gemiddelde totale groei per jaar.

3. Segmentatie: Brill is niet in staat om na herindeling van de uitgeefgroepen alles helemaal terug te herleiden. Er is dus een consistentieprobleem van presentatie. Brill gebruikt al een aantal jaren de segmentatie die u gewend bent, maar de vlaggen dekken niet helemaal de lading. Een oplossing zou kunnen zijn om per uitgever te rapporteren, maar daar kiest Brill in externe communicatie niet voor. Het zou teveel in detail treden en ook m.b.t. de concurrentie zou dit niet verstandig zijn. Er zal dus per cluster worden gepresenteerd. We zullen een poging doen om van die vier nieuwe clusters die er nu zijn een historisch vergelijkend beeld te schetsen.

### De heer Van Wijck,

Maakt directie en management een compliment voor de behaalde resultaten en het uitgebreide en gedetailleerde jaarverslag.

1. Waardering van de uitgiftepremieën en voorraden: hij vindt de (gedrukte boek)voorraad behoorlijk groot. Zou de voorraad gereed product van € 9,5M moeten worden gerelateerd aan de kostprijs die samenhangt met de € 14M omzet gedrukte boeken? Er is sprake van een zeer lage omloopsnelheid.
2. Wat is het beleid met betrekking tot afwaarderen uitgiftepremieën en goodwill?

### De heer Pabbruwe

1+2. Afschrijven mag onder IFRS regels niet. Als de assets goed zijn voor hun toekomstige waarde, blijven ze op die manier op de balans staan. De heer Pabbruwe beaamt dat dit op zeker moment een raar beeld geeft, bijvoorbeeld als de geactiveerde rechten het eigen vermogen te boven gaan. Hij stelt voor een aantal scenario's voor te bereiden en deze volgend jaar te presenteren. Die € 9,5M betreft geen berg onverkocht papier, maar 50% geactiveerde content, dus de vaste kosten component van een product. De post voorraad zal steeds minder bestaan uit fysiek gereed product, door zeer terughoudend oplagebeleid en printing on demand. De verkoopbaarheid van de boeken en dus ook de voorziening voorraden wordt berekend op basis van een empirisch statistisch verkooppatroon (dat mag voor de geesteswetenschappen 10 jaar zijn). Veel voorraad betreft overigens databases (encyclopedieën, grote elektronische bestanden) en niet boeken in strikte zin. Volgend jaar zal iets meer transparantie worden geboden m.b.t. hoe deze post is opgebouwd.

### De heer Van Eck

Wil graag meer weten over Brill's activiteiten en plannen in het Verre Oosten.

### De heer Pabbruwe

Brill is in 2005 begonnen met een heel gericht Azië beleid met één bijzonder kenmerk, te weten, een beleid dat niet aan een deadline is gebonden. Het moet tien jaar langer kunnen duren. Brill wilde een beleid dat echt lang kan worden volgehouden. De ontwikkelingen op die markt zijn heel lastig te voorspellen en vooral wat betreft digitaal uitgeven. Brill is de afgelopen jaren vooral in China veel samenwerkingsverbanden aangegaan met uitgeverijen, met de Academy of Social Sciences, en enkele University Presses. Dit betekent dat er een zekere stroom vanuit China hier naartoe komt. Dit wordt bewerkt en in het Engels omgezet. Ook gaat er een stroom Brill product naar lokale markten in China en wordt daar vertaald en verspreid. Sinds vorig jaar richt Brill zich op het verkrijgen van strategisch klantencontact. Overheden staan dat toe. Ook door de toevloed van Westerse universiteiten naar Azië ontstaat een andere verzamel- en inkoopcultuur. Het wordt tijd dat Brill zich lokaal gaat vestigen en zich gaat melden bij de bibliotheken en auteursnetwerken aldaar. De belangstelling voor digitaal product is nog gering, vooral in China. Singapore en Hong Kong zijn de voorlopers, zij worden weer geïnspireerd door Australië waar het lastig is om nog print te verkopen. Er ontstaat een momentum dat het voor Brill interessant maakt om ter plekke zich te gaan manifesteren, ook met eigen mensen. Wij sturen uitgevers en sales mensen naar universiteiten om lezingen te houden met als onderwerpen hoe het is om voor een westerse uitgeverij te publiceren en wat Brill

daarin zou kunnen betekenen. Zo ontstaat er een symbiose tussen inkoopkant en verkoopkant van het bedrijf. Volgend jaar wordt hier nader op ingegaan.

### 3. Jaarrekening 2013

#### 3b. Vaststelling van de jaarrekening 2013 (stempunt)

##### De heer Rosenau, VEB

1. Pagina 47 jaarverslag, risico op impairment: in geval van grotere economische tegenvallers. Dit is ook in het verslag van 2012 opgenomen, maar in 2011 is hier nog geen melding van gemaakt. Aan welke omstandigheden wordt gedacht en moeten we de vermeldingen in het jaarverslag vertalen naar dat er druk is ontstaan op de waardering van de uitgavenrechten t.o.v. de toekomstige verdien capaciteit?
2. Werkkapitaal: de post debiteuren is vrijwel stabiel, maar de posten voorraden en crediteuren zijn behoorlijk veranderd. De stijging van de voorraden lijkt gefinancierd door de leveranciers later te betalen en dat blijkt uit de stijging van de post crediteuren met € 1,5M. Hij ziet een wat hoge post voor onderhanden werk. Is dit is waar Brill voor de toekomst rekening mee houdt en ziet Brill dit als een risico?
3. De voorziening dubieuze debiteuren (onbetaalde facturen) is bij Brill in tegenstelling tot de trend juist afgenomen. Zijn er maatregelen genomen?

##### De heer Pabbruwe

1. Het gevaar van impairment was in het afgelopen jaar nog minder een issue dan in andere jaren. De uitgaverechten waarmee je het dichtste bij een testmoment zou komen, zaten vooral bij de Law groep, tevens het grootste programma dat Brill ooit heeft aangeschaft. In het afgelopen jaar is de Law groep stevig gegroeid. Hij voorziet geen druk op de uitgaverechten. Brill kan en wil ook niet in één keer de uitgaverechten afboeken; IFRS heeft daarvoor een ander beleid. Algemene misère zou een risico kunnen zijn; een puur negatief marktperspectief dat heel lastig te voorzien is.
2. Dat de voorraden vooral door de crediteuren worden gefinancierd, blijft een momentopname. De balansdatum is einde jaar en er moet dan maar net een betalingsrun betaald zijn. Hier moeten niet al teveel conclusies aan worden verbonden. Wat het oplopen van de voorraden betreft, gaat het zeker niet alleen om gereed product. Voorraden bestaan voor een groot deel uit work in progress (onderhanden werk). Bij balansdatum is het zo, dat er een aantal hele grote projecten zijn waar jarenlang behoorlijk in is geïnvesteerd en die in dit jaar of het volgende jaar naar de markt toe moeten. Op dat moment komt een deel terug op de balans als actieve content en een nog kleiner deel als variabele kosten, maar dan neemt het onderhandenwerk ook evenredig weer af.
3. Wat de debiteuren betreft, hebben we dit een aantal jaren geleden beter kunnen verzekeren dan daarvoor. Er is weer een markt voor debiteurenverzekeringen en we houden het zeer nauwgezet in de gaten. Brill heeft gelukkig niet of nauwelijks te maken met dubieuze debiteuren.

### De heer Dekker

Encyclopedie van de Islam: hoe is de positie daarvan op dit moment en wat zijn de verwachtingen voor de toekomst in het licht van de huidige ontwikkelingen?

### De heer Pabbruwe

Het is in de islam studies een bekend verschijnsel dat er soenitische/sjiitisch geleerde scholen bestaan. Brill heeft twee encyclopedieën, te weten de Encyclopedie van de Islam en de Encyclopedie Islamica (van Perzische oorsprong). De groep online afnemers van deze producten groeit nog steeds. De papieren uitgaven verkopen steeds minder. De EI zoals de eerste wordt genoemd, is nog steeds een van de meeste autoriteit genietende naslagwerken op het gebied van islam studies. De encyclopedie wordt elektronisch ook aan andere producten in die sfeer gekoppeld. Om historisch wetenschappelijke redenen zijn de eerste en tweede editie daarnaast online gezet waarmee we een fantastisch product hebben.

### De heer Rosenau, VEB

1. Inzake de accountantsverklaring in het algemeen ziet de VEB een controleverklaring nieuwe stijl met daarin speerpunten van de accountant en een uiteenzetting van de materialiteitsdrempel als een belangrijke stap in de ontwikkeling naar een transparantere en relevantere berichtgeving richting beleggers. De door EY opgenomen verklaring in het jaarverslag is vrij standaard en summier. Waarom heeft Brill niet gekozen voor de verklaring nieuwe stijl?
2. Kan de accountant aangeven welke speerpunten hij in zijn controle had en wat hiervan de bevindingen waren en welke hebben geleid tot opmerkingen in de Management Letter?
3. Zijn de opmerkingen in de management letter van 2012 naar behoren opgevolgd?

### De heer Pabbruwe

Verwijst naar de presentatie van de heer Hollander, waarin al deze punten aan bod zijn gekomen. Een samenvatting van de presentatie zal in het verslag worden opgenomen.

### De jaarrekening wordt vastgesteld.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

### **3b. Vaststelling van het dividend over 2013 (stempunt)**

#### De heer Witteveen, Kempen Oranje Participaties:

1. Bedankt voor de uitgebreide toelichting op het dividendbeleid in de presentatie. Wil net als vorig jaar t.a.v. het dividendbeleid met name het belang van een ten minste in absolute termen stabiel dividend benadrukken. Hij denkt dat dit zeker in combinatie kan gaan met autonome groei en add on acquisities zoals in de afgelopen jaren, uiteraard tegen verantwoorde prijzen. En dat voor Brill ook grotere acquisities mogelijk zijn binnen de financiële mogelijkheden. Hiermee vergroot Brill ook de pool van de omzet en kan daar in

redelijkheid ook datzelfde dividend uit worden betaald. Enkel in geval van kastekort zou het stock dividend eventueel om de hoek komen kijken.

De heer Troost

In vroeger jaren had men de keuze voor stock dividend. Hij begrijpt dat het overgrote deel van de aandeelhouders de voorkeur geeft aan contante uitkering van dividend, maar zou graag de keuze willen hebben.

De heer Van Heemstra

Geeft aan dat hij de overweging meeneemt, maar benadrukt dat de meeste aandeelhouders ook tegen onnodige verwatering van het aandeel zijn.

De heer Goukens

Noemt het argument van verwatering zwak. . Hij geeft zelf de voorkeur aan keuzedividend.

De heer Witteveen, Kempen Oranje Participaties

Wellicht is het de overweging waard om een en ander opnieuw te bekijken op het moment dat er geen duidelijke cash positie is.

De heer Van Heemstra geeft aan dat de Raad deze suggestie zal meenemen.

**Het dividendvoorstel wordt aangenomen.**

Er zijn drie stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.



4. Decharge

4a. **Decharge van de directeur (stempunt)**

De decharge wordt verleend.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

4b. **Decharge van de Raad van Commissarissen (stempunt)**

De decharge wordt verleend.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

5. Machtiging van de Directie om, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, via commissionairs of anderszins onder bezwarende titel tot maximaal 10% van het geplaatste kapitaal volgestorte (certificaten van) aandelen in het kapitaal van de vennootschap te verwerven (stempunt)

De heer Snoeker

Merkt op dat dit punt in elke vergadering aan de orde komt als hamerstuk en vraagt zich af of dit niet voor een periode van 5 jaar kan worden vastgesteld, zodat het niet elke keer op de agenda hoeft te staan.

De heer Pabbruwe zegt dat dit niet is toegestaan.

De machtiging wordt verleend.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

6. Verlenging van de aanwijzing van de directie (stempunt)

6a. **Verlenging van de aanwijzing van de directie als het bevoegde orgaan tot uitgifte van gewone (certificaten van) aandelen**

Het voorstel tot verlenging van de aanwijzing wordt aangenomen.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

6b. **Verlenging van de aanwijzing van de directie als het bevoegde orgaan tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht**

Het voorstel tot verlenging van aanwijzing wordt aangenomen.

Er zijn geen stemmen tegen.

Er zijn geen onthoudingen van stemmen.

7. **Rondvraag**

De heer Dekker

Is blij met de zeer uitvoerige toelichting op het jaarverslag en met de toelichting van de accountant op de Management Letter.

De heer Goukens

Wil de redactie en medewerkers van Brill complimenteren met de kwaliteit van de uitgaven en constateert dat deze in de afgelopen twaalf jaar is toegenomen op het gebied van grafische kwaliteit en kaften en noemt vooral ook de kwaliteit van de hardbacks.

8. **Sluiting**

De voorzitter spreekt zijn bijzondere dank uit naar de heer Spruijt voor zijn grote bijdrage in de afgelopen 14 jaren als lid van de Raad van Commissarissen. Met name zijn grote alertheid heeft nieuwe kansen en mogelijkheden geboden en is daarmee een bewijs van hoe belangrijk het is om de uitgavediscipline goed vertegenwoordigd te hebben in de RvC. De Raad en Brill zijn hem zeer erkentelijk voor de manier waarop hij een actief aandeel had in het vinden van zijn eigen opvolgster, zodat er sprake is van een goede continuering. (Hiervoor ontvangt de heer Spruijt applaus van de aanwezigen.).

De voorzitter dankt alle medewerkers van Brill en alle aanwezigen en sluit de vergadering.