

# DE BELGISCHE JURIST EN HET BOEKBEDRIJF.

*Christoph Malliet.*  
*Bibliothecaris Rechtsfaculteit KULeuven*

## I. ONDERWERP.

In de juridische sector is een informatieëxplosie aan de gang, dat is bekend. Deze toename van juridische documentatie beïnvloedt wellicht het functioneren van deze documentatie in het juridische bedrijf. Tijd dus om dit functioneren eens onder de loep te nemen ; wie, waarom en hoe leest en/of schrijft in dit land juridische artikels en boeken ? Onderwerp van dit stukje is dus de commerciële produktie en het professionele gebruik van Belgische juridische tijdschriften, boeken en losbladige publikaties. Het gaat over de huidige contouren van de Belgische markt van papieren juridisch materiaal.

Die contouren probeer ik te schetsen door dit bedrijf te belichten vanuit een aantal verschillende invalshoeken, namelijk de constituerende factoren ervan. Of, met enige beeldspraak gezegd ; wie zijn de acteurs in dit stuk en hoe vervullen ze hun rol ?

Dat het hierbij slechts om een eenakter gaat, zal U wellicht niet verbazen ; het Belgische juridische boekbedrijf is een klein wereldje. Of het echter om een blijspel dan wel om een drama gaat, is niet meteen duidelijk. Tijdens de gesprekken die ik voerde ter verzameling van materiaal en meningen rondom dit thema, kreeg ik sterk de indruk dat het alleszins een voorstelling door een amateurgezelschap betrof. Maar ook dergelijke gezelschappen leveren soms boeiende stukken af.

Het kan zijn dat mijn verhaal u af en toe wat ironisch of toch minstens nogal kritisch in de oren klinkt. Dat kan natuurlijk aan mij liggen, het kan ook door de aard van de bestaande standen van zaken ingegeven zijn.

Oorzaak van deze toon is de voor mij toch enigszins verrassende vaststelling hoe weinig professionalisme door de verschillende deelnemers aan dit gebeuren aan de dag gelegd wordt. Het blijkt dat deze situatie vrij structureel verankerd is. Zoals aangestipt hoeft dit niet te betekenen dat de afgeleverde prestaties (zowel bij producenten als bij consumenten) minderwaardig zijn. Toch zijn er situaties die een andere aanpak zouden verdienen. Precies daarom maak ik gebruik van een lichtjes polemische toonzetting die, dat besef ik, slechts een gedeelte van de waarheid kan bevatten. U velst als lezer het beslissende oordeel over zin en onzin.

## II. BEPERKING.

Het gaat me niet over de uitgebreide Europese of zelfs mondiale juridische markt. Deze sector is voorlopig nog steeds het werkterrein van een eenzame doctorandus of van grote adviesbureaus en dito advocatenkantoren. De aandacht gaat in de eerste plaats naar de modale Belgische jurist. Deze moet vooral Belgische varkentjes wassen en zijn documentatiekennis reikt dan ook niet zoveel verder.

Spelers in het spel zijn dus : (1) auteurs van boeken en artikels, (2) redactieleden van reeksen en tijdschriften en de (3) juridische uitgevers, wat betreft de zijde van de produktie van juridische teksten. De eerste twee zijn voornamelijk in het universitaire milieu te situeren. Aan de zijde van het gebruik zijn er natuurlijk de (4) practici in al hun verschijningsvormen ; in de eerste plaats nog altijd advocaten, magistraten en notarissen, maar uiteraard ook accountants, revisoren en allerlei bedrijfsjuristen. Tenslotte is er het specifieke studentenpubliek alsook de sommige wakkere burgers die op eigen houtje juridische, meestal ge vulgariseerde werken consulteren. Een belangrijke beperking van het onderzoek is dat, wat de practici betreft, voornamelijk de eerste, klassieke juridische beroepen werden bekeken.

Alvorens nu het woord te laten aan onze verschillende spelers, wil ik toch even, onder andere met behulp van enkele cijfers, het kwantitatieve kader schetsen waarin zich een en ander afspeelt.

## III. IS THERE ANYBODY OUT THERE ?

Het moet eerst en vooral duidelijk zijn dat schrijvers en lezers (producenten en gebruikers) in deze kleinschalige interactie vaak in één persoon verenigd zijn ; diegenen die juridische boeken schrijven of/en zeten in redactieraden van tijdschriften zijn tevens ook diegenen die de aldus tot stand gebrachte documentatie het grondigst raadplegen en kennen. Deze situatie is typisch voor het universitaire milieu, dat dan ook nog duidelijk gelieerd is aan de grote (vooral Brusselse) advocatenkantoren en de hoogste magistratuur. De plaatsen waar juridische documentatie veelvuldig en grondig geconsulteerd worden, de universiteiten, de grote kantoren en de hoge magistratuur dus, vallen zo samen met de plaatsen waar deze literatuur ook voor het leeuwenaandeel geproduceerd wordt.

Dit samenvallen veroorzaakt onvermijdelijk een afgesloten elitegroep waarin men elkaar zeer goed kent, waarin men elkaar schriftelijk citeert of mondeling verguist, waarin men elkaars teksten krijgt of bespreekt of zelfs... koopt, liefst met financiële middelen van het instituut waaraan men is verbonden. Binnen dit milieu neigt men licht naar een vertekende perceptie van de rol die juridische documentatie speelt in het juridische

bedrijf. Men beweegt zich immers in een omgeving waarin deze documentatie voortdurend aanwezig is, gemakkelijk en vooral vrij exhaustief ter beschikking staat. Men wordt voornamelijk in beslag genomen door materies waarbij documentatie ook een effectieve betekenis heeft; wetenschappelijk onderzoek en onderwijs aan de universiteiten, belangrijke, meestal commerciële zaken op de grote kantoren, cassatieprocedures.

Deze serieuze, gedocumenteerde gang van zaken is echter uitsluitend in dit beperkte milieu van hooguit enkele honderden juristen dagelijkse kost. Voor de meeste schrijvers valt de imaginaire perceptie van hun publiek wellicht hiermee samen, omdat het hun dagelijks werkterrein is. Zij krijgen bij wijze van spreken alleen maar te maken met mensen die hun boeken gelezen hebben of toch minstens kennen. Buiten dit milieu bevindt zich echter de grotere maar veel moeizamer te ontginnen markt van enkele duizenden kleine advocaten en kantoortjes, enkele honderden ouderwetse notarissen en vrederechters, nog enkele honderden grotere bedrijven, en tenslotte weer enkele duizenden onwillige studenten die liever kopiëren dan de inderdaad aanzienlijke boekprijzen te betalen.

De uitgever probeert de brug naar dit brede publiek te maken, en laat daarover weinig twijfel bestaan; dat gaat niet van een leien dakje. Het leek me daarom interessant op zoek te gaan naar deze minder vanzelfsprekende documentatiegebruikersgroep.

#### IV. FACTS AND FIGURES.

Ter verheldering enkele (door mij afgeronde) cijfers, afkomstig uit een onderzoek uit 1989 o.l.v. Luc Huyse. Er zijn in België zowat 30.000 juristen, men zou dus kunnen denken dat er een markt van die grootte moet bestaan.

Dat dit niet het geval is, blijkt uit volgende nuances. Deze juristen komen al lang niet meer uitsluitend in de typische juristenberoepen terecht. 20% belandt in overheidsdienst, 40% in de niet-juridische privésector. Meer dan 30% (dus 10.000) van hen verricht hoofdzakelijk niet-juridisch werk. Van de overblijvende 20.000 zijn er velen werkzaam in bedrijven, waar ze vaak onder hun niveau werken of hoogstens routineklusjes uitvoeren waarvoor juridische documentatie overbodig is. Rest ons dus nog zowat de helft.

Er zijn in België 8500 advocaten, 1200 notarissen en 1800 magistraten. Het triestige voor de Vlaamse uitgever is echter dat bijna de helft hiervan de Nederlandse taal gebrekkig kent. Misschien voldoende om een Nederlandstalig arrest te lezen, maar te weinig vertrouwd om geld te geven aan boeken en tijdschriften in die taal. Voor de franstalige uitgevers is de situatie minder erg, al wordt er logischerwijze toch heel wat minder

verkocht over de taalgrens heen. Belangrijk is natuurlijk ook dat een serieus deel van de advocaten in groepsverband werken. En ook al zijn er zeer veel kleine kantoren, twee geassocieerde advocaten zullen dezelfde publikatie natuurlijk slechts éénmaal aankopen.

Welke klanten zijn er dan nog voor onze arme uitgevers? Professoren aan de universiteit zijn in de vorige groep natuurlijk al grotendeels inbegrepen. Er zijn natuurlijk duizenden bedrijven, maar slechts voor de toplaag van een paar honderd is het regelmatig aankopen van juridische documentatie een economisch efficiënte bezigheid. Er zijn verder in dit land teveel universiteiten en teveel ministeries, de aantallen hiervan hoef ik niet te geven. Samen met nog enkele andere instellingen vormen deze laatste het zekerste afzetgebied voor een juridische uitgever, maar het is evenmin een geheim dat deze instellingen kampen met flink wat financiële ongemakken.

Alles bij elkaar is het voor een uitgever in België aangewezen maximaal een kleine 8.000 exemplaren van zijn fondscatalogi te verspreiden. De meeste doen het overigens met minder. En uiteraard betekent dit alerminst dat dergelijke oplagen gehaald worden voor de gepubliceerde boeken en tijdschriften. Maar hoe ziet die juridische papiermarkt er dan wel uit?

## V. MAGAZINES, MAGAZINES, MAGAZINES...

Volgens een onderzoek van Geert Van Overwalle in Vlaams Jurist Vandaag (1988)<sup>4</sup>, zijn er momenteel zo'n 75 commerciële, gewone juridische tijdschriften (29 tweetalige, 25 franstalige, 17 nederlandsstalige en 4 meertalige). Niet inbegrepen zijn dan een 10-tal publikaties die uitsluitend wetgeving publiceren en evenmin een 10-tal referentietijdschriften. Voe-gen we daarbij nog de semi-juridische tijdschriften, vulgariserend of gericht op een bijzondere groep, dan zijn we snel aan het dubbel aantal, dus zowat 150 tijdschriften. De strikt juridische tijdschriften alleen al zijn jaarlijks goed voor meer dan 50.000 pagina's lectuur. Words, words, words... Daarover later nog een woordje.

De oplages van deze tijdschriften zijn onder andere te vinden in de Kluwer Mediagids. Uiteraard zijn hier geen grote geheimen. Wel opletten: De oplage is groter dan de vaste abonnementen; men verkoopt ook losse nummers. Maar anderzijds verkoopt men ook niet de ganse oplage. De cijfers zijn dus nog optimistisch. Het gros van de tijdschriften balanceert rond de 1000 exemplaren, een gedeelte ligt daar nog flink onder, een gedeelte gaat soms naar de 2000. Geen indrukwekkende aantallen bij plusminus 8000 potentiële klanten.

Enkele voorbeelden van 1000: Het tweetalige Verkeersrecht-Jurisprudentie, toch een dagdagelijkse materie voor vele kleinere advocaten? Journal de droit fiscal, met toch een brede en kapitaalkrachtige markt aan fiscalisten? Revue de droit pénal et de criminologie, eigenlijk het enige

zuiver juridische tijdschrift voor Belgisch strafrecht? En ook het tweetalige Tijdschrift voor vrede- en politierechters. Een aantal gerenommeerde tijdschriften haalt de 2000, bijvoorbeeld het tweetalige Tijdschrift voor Belgisch handelsrecht en het Tijdschrift voor privaatrecht. Al moet gezegd dat bijvoorbeeld de concurrentie van het nieuwe Tijdschrift voor rechtspersoon en vennootschap (700) al enig roet in het eten van het TBH ge-gooid heeft. Verdienstelijke zaken zoals Revue de jurisprudence de Liège, Mons et Bruxelles en de Revue critique de jurisprudence belge blijven hangen op 1500. Uitzonderingen zoals bijvoorbeeld het Rechtskundig Weekblad met 5500 zijn op één hand te tellen. Het Rechtskundig Weekblad is daarmee zowat het enige tijdschrift dat men met enige zekerheid bij elke Vlaamse advocaat zal aantreffen. Voor de meeste andere kan men integendeel met vrij grote zekerheid voorspellen dat hij ze niet zal bezitten.

De prijzen voor heel wat Belgische tijdschriften zijn al bij al nog redelijk. Ze schommelen veelal rond de 3000 frank. Dat komt zowat overeen met de aanschaf van een stevig boek en heeft ten opzichte van dat tweede een aantal voordelen; men krijgt daarvoor regelmatig nieuwe informatie met vooral nieuwe rechtspraak en bovendien betreft het informatie over verschillende onderwerpen. Een gespecialiseerd boek is voor de meeste practici een uitgave waarvan het rendement niet ten onrechte lager wordt ingeschat dan een jaargang van een tijdschrift rondom een ruime materie die hen regelmatig aanbelangt. Dergelijke redelijk geprijsde tijdschriften kunnen daarom beschouwd worden als de "beste koop" onder de Belgische juridische documentatie.

Maar er zijn tussen de periodieken natuurlijk ook heel wat duurdere kleppers, niet altijd met een duidelijke reden: Waarom kost het JT meer dan 8000 frank en het RW slechts 4000? Men kan moeilijk beweren dat dit komt door de interessantere vormgeving van het JT. Economisch en fiscaal recht is meestal wat duurder, al worden nog lang niet de astronomische bedragen gevraagd die hiervoor in het buitenland gangbaar zijn. Opvallend is ook de erg hoge prijs van heel wat onmisbare instrumenten zoals de Arresten van het Hof van Cassatie (10.000), de Pasicrisie (15.000) en de Recueil annuel de jurisprudence belge (20.000).

## VI....AND BOOKS.

Ook voor de boeken is de situatie niet zo heel ingewikkeld. Er wordt door grote juridische uitgevers zoals Bruylant of Die Keure ongeveer elke week een boek uitgebracht. Natuurlijk is dat meer voor Kluwer/Story, maar het is minder voor Maklu of Larcier. Ik schat het aantal nieuwe monografieën per jaar daarom op maximaal 250, en dat zijn natuurlijk niet allemaal dikke turven. Qua oplage is het richtgetal dat bijna alle uitgevers vooropstellen om een uitgave plusminus rendabel te maken 500. Ook dat

is niet bepaald een indrukwekkend aantal. Er zijn natuurlijk regelmatig wel beter verkopende zaken. Enkele voorbeelden :

Bij de boekenreeksen en losbladigen halen bestsellers zoals de APR-reeks een abonnementsbestand van 1500, een Story BW 3000. Een praktisch, vrij goedkoop en op het juiste moment uitgebracht boekje zoals De factuur (Dirix) komt na een vijftal jaar uiteindelijk uit op 3200 verkochte exemplaren. Een veel duurder maar toch erg nuttig naslagwerk zoals Handelspraktijken (De Vroede) haalt in dezelfde periode slechts met moeite 1000 exemplaren. En hier gaat het dan om uitgaven in de handelsrechtelijke sector, waar het afzetgebied zich uitbreidt naar de bedrijven toe, hetgeen in traditionelere rechtstakken nauwelijks het geval is.

De meeste gespecialiseerde juridische boeken worden dus stevast berekend op enkele honderden exemplaren. De gemiddelde gehanteerde paginaprijs daarbij is ongeveer 8 frank. Deze paginaprijs wordt slechts gereduceerd bij de schaarse uitgaven waarmee men een breed studentenpubliek wil bereiken, zoals bijvoorbeeld Masts Overzichten. In het algemeen kan men verder stellen dat de franstalige publikaties wat duurder uitvallen dan de nederlandstalige. Uitgevers zijn de mening toegedaan dat de duurte van juridische boeken in overeenstemming is met de waarde die Belgische juristen toekennen aan het gebodene. Anders gezegd : Een serieus jurist vindt het huidige prijsniveau aanvaardbaar. Men speelt hier eigenlijk ook wel in op een zekere ingebeeldheid die de juristenstand eigen is ; duur is goed, of toch minstens ; duur staat goed. Ik kan mij natuurlijk vergissen, maar zelf heb ik de indruk dat het klassebewustzijn van de moderne jurist zich minder in aristocratische doelstellingen zoals het bezitten van een sjeke bibliotheek, maar eerder in mondainere zaken zoals sjeke wagens en dure dassen zit.

Niets schokkends overigens, de jurist doet zo gewoon zijn duit in het zakje van de algemene de-alfabetisering van onze leefwereld. Alleszins stel ik in mijn dagelijkse omgeving vast dat bij vele jongere no-nonsense juristen weinig goedkeuring over het huidige boekenprijsniveau te bespeuren valt. Ik ben dus niet zo zeker of het door uitgevers gehanteerde ethos nog toepasselijk is.

De reeds aangehaalde nadelen van een juridisch boek indachtig (snelle veroudering, beperkte topic) en met de sappige prijzen in het achterhoofd, begrijpt men snel dat die enkele honderden exemplaren slechts bij een erg bereidwillig publiek verkoopbaar zijn. Als U dan bedenkt dat op heel wat plaatsen in België juridische documentatie in opdracht van een instituut of firma op systematische wijze verzameld wordt, weet U meteen dat het aandeel van de zuiver particuliere aankopen door echte privaatspersonen zoniet te verwaarlozen, dan toch zeer klein is.

Tot zover voorlopig het cijfermateriaal. Wat vertellen ons nu de deelnemers aan deze publikatiemarkt? Laat ons beginnen bij de merkwaardigsten onder hen, de auteurs van boeken en artikels.

## VII. DE AUTEURS.

Juristen schrijven geen boeken om geld te verdienen, tenminste niet rechtstreeks. Jonge juristen schrijven om bekend te worden, oudere juristen schrijven omdat men hen dat vraagt omdat ze bekend zijn. Of ook; jonge juristen schrijven dus om later geld te verdienen, oudere juristen schrijven omdat ze vroeger veel geld verdiend hebben.

Eigenlijk heeft een jurist geen tijd om te schrijven. Het beroep van advocaat levert per uur heel wat meer op dan het gewroet aan en het gesakker over manuscripten en drukproeven. Maar sommige jonge juristen zien toch iets in dat schrijven omdat ze een carrièreplanning op langere termijn nastreven. Zij zoeken een tijdelijke job als assistent aan de universiteit, verwerven zo een gewaarborgd inkomen, en proberen in die enkele jaren enige publikaties bij elkaar te pennen die later heel wat deuren openen die voor anderen gesloten blijven.

Eens hun naam als auteur gevestigd komen de aanbiedingen van de uitgevers vanzelf op hen af. Dat is soms eerder storend, want hun nu goed draaiende zaken slorpen al hun tijd op. Men kan dan wat hulp vragen aan aankomend jong grut. Het wordt alleszins moeilijk de termijnen voor inlevering van het manuscript te respecteren. Het editorschap is daarom de ideale uitvinding voor gevestigde auteurs en tevens voor de uitgevers. Feestbundels, colloquia en allerlei uitgaven met verzamelde artikels vormen daarom een groot aandeel in het gepubliceerde boekenaanbod.

Nog interessanter zijn uiteraard tijdschriftartikels en liefst noten. Kortom: Hoe korter, hoe beter. Tijd is immers geld. Een andere oplossing is werken met gedelegeerde schrijfp opdrachten: U weet wel, prof laat assistent een tekst schrijven en zet er zijn naam onder. Aan de KU Leuven is er dienaangaande ooit een commissie geweest die aan dergelijke praktijken een einde moest stellen, al zal dit moeilijk helemaal uit te roeien zijn. De machtsverhouding tussen prof en assistent is hiervoor te ongelijk.

Deze lichtjes karikaturale voorstelling van de auteur zonder tijd moet natuurlijk enigszins gecorrigeerd worden. Het is echter een structureel gegeven dat er geen beroepsschrijvers zijn in de juridische wereld, dat publiceren bijna steeds een marginale bezigheid van de jurist is. Men kan immers zijn brood niet verdienen op die manier. Meestal verdient een auteur netto slechts enkele tienduizenden aan een boek. De Belgische markt is gewoon te klein voor meer winsten. Een maandloon per boek dus, maar dan eentje waarvoor heel wat maanden gewerkt werden.

Bij gebrek aan beroepsschrijvers situeert zich dus het gros van de productie van juridische teksten in het universitair milieu, zoals in vele an-

dere wetenschappelijke disciplines. Alleen is de onderwijsopdracht meestal niet het enige werkterrein van de aldaar tewerkgestelden. Gedeeltelijk is dit overigens verdedigbaar ; een prof houdt best voeling met de juridische realiteit. Het schrijven verschuift daardoor echter al naar de derde plaats. Men kan zich afvragen : Hoe kan er in deze omstandigheden nog jaarlijks zoveel materiaal gepubliceerd worden ?

Een gedeeltelijk antwoord vindt men binnen het functioneren van het academisch milieu zelf. Een juridische auteurscarrière begint namelijk vaak met een doctoraat. Voor de onderwerpskeuze laat men zich daarom niet alleen leiden door de wetenschappelijke waarde en relevantie, maar ook door het praktisch nut en dus de verkoopbaarheid van een eventuele commerciële publikatie van het doctoraat. Dit gat in de markt bepaalt de toekomstige auteur grotendeels zelf, met uiteraard ook hulp van de kennis van het vakgebied die hem geboden wordt door zijn onmiddellijke omgeving (promotor).

De uitgever komt hier nog niet tussen. De beslissing tot latere publikaties zijn trouwens ook frequent geschraagd door de inzichten van de auteur zelf. Deze baseert zich dan op een vrij intuïtief beeld dat hij heeft van de potentiële markt ; er is een nieuwe wet over een onderwerp, hier past misschien een overzichtelijk boek bij ; of : het bestaande (handboek) over deze materie is weeral 15 jaar oud, hier past misschien wel een nieuw.

Specifiek voor de Belgische kleine markt is wel dat over een zelfde onderwerp nauwelijks plaats is voor meer dan één publikatie. Dat verhoogt de noodzaak alert te reageren om de concurrentie voor te zijn, het verlaagt daarentegen de druk om topkwaliteit te leveren. In grotere landen met een grotere afzetmarkt is de persoonlijke inbreng van de schrijver heel wat belangrijker in de strijd het leidende handboek voort te brengen. Bij ons is men vaak al blij dat iemand een boek wil schrijven. Er zijn zo heel wat materies waarover in België gewoon geen bruikbaar, recent, afzonderlijk handboek bestaat ; bankrecht, intellectueel recht, transportrecht, gezondheidsrecht, mediarecht.... Nog maar sinds kort is er eindelijk een Nederlandstalig handboek verschenen over onrechtmatige daad (Cornelis) en strafrecht (Dupont-Verstraeten).

De realisatie van het manuscript voor een monografie verloopt meestal niet zo rechtlijnig als men zich dat graag voorstelt. Het nalezen van de klassieke handboeken en de essentiële overzichten van rechtspraak is nog een geordend begin, daarna lopen schrijven en opzoeken van nieuwe literatuur door mekaar. Hoewel deze mensen de volledige bestaande rechtsliteratuur doornemen die op het behandelde onderwerp betrekking heeft, valt toch onmiddellijk op dat zij veruit de meeste informatie halen uit de traditionele bronnen : AHC, RW, JT, RAJB, TRD, TPR, RCJB, RDPB en aanverwanten worden telkens weer genoemd. Het gespeciali-



seerde materiaal is eerder aanvullend dan levensnoodzakelijk. Termijnen worden overigens meestal niet gehaald, van professionalisme gewagen is daarom voor de meeste auteurs eerder geveid. Zij meten zichzelf ook weinig schrijftalent aan, men kan niet alles willen. Het veelvoorkomende co-auteurschap zorgt dikwijls voor de uitzuivering van de grootste onleesbaarheden.

De overeenkomst tussen auteur en uitgever bepaalt de auteursrechten op 10 tot 15 procent en bevat nog een aantal afspraken over eventuele vertalingen, termijnen, presentexamplaren en dergelijke. De auteur bemoeit zich doorgaans niet met de lay-out, de reclamecampagne enz... Wel is hij goed geïnformeerd over de verkoopscijfers die de publikatie vervolgens haalt, meer uit ijdelheid dan uit geldgewin natuurlijk. Hij heeft geen sluitend beeld over wie nu eigenlijk de publikatie koopt, evenmin weet hij welke kanalen de beste publiciteit zijn; citering elders, reclamecampagne, lovende boekbespreking of mond-aan-mond reclame.

Wel is duidelijk dat het nagestreefde doel, de naambekendheid, inderdaad bereikt wordt. De auteur wordt automatisch tot specialist in de materie gebombardeerd, wat hem geen windeieren legt. In zijn praktijk, indien hij die heeft tenminste, krijgt hij een boel zaken toegeschoven die betrekking hebben op de materie waarover hij gepubliceerd heeft. Het is duidelijk dat het auteurschap een handige omzeiling is van het verbod reclame te maken voor een advocatenpraktijk.

Termijnen worden dus nooit gehaald en dat geldt evenzeer of zelfs nog meer voor losbladige edities. Het minste dat een nietsvermoedende gebruiker van deze toch al niet zo geliefde spullen verwacht, is dat ze zo snel mogelijk reageren op relevante wijzigingen in de materie. Dat is echter niet de regel. De afspraken tussen uitgever en auteur over updating zijn eerder weinig formeel en zijn meestal afhankelijk van de tijd en goede wil van de auteur. Bestaan deze afspraken toch, dan beperken ze zich doorgaans tot het vastleggen van een periodiciteit in de aanvullingen, bijvoorbeeld twee maal per jaar voor menig Story Wetboek. Er wordt dus nooit onmiddellijk ingespeeld op de actualiteit, ook al omdat de auteur na een belangrijke wijziging liever even de kat uit de boom kijkt wat de evolutie in rechtspraak en rechtsleer is.

De redactieraden van losbadige uitgaven vergaderen in principe jaarlijks en leggen daar de prioriteiten vast. Met soms 40 medewerkende auteurs is het echter niet steeds eenvoudig de hoofdlijnen uit te zetten en te doen naleven. De medewerking aan losbladige uitgaven wordt betaald per geleverde bladzijde, aan 1000 frank per stuk. Ook deze vergoeding doet een jurist niet enthousiast in de pen kruipen.

Losbladige publikaties worden zoveel mogelijk verbonden met een bekende naam, een begrijpelijke verkoopstrategie. De effectieve bijdrage van deze persoon verschilt nogal sterk, ook weeral grotendeels afhan-

kelijk van de tijd die de man (occasioneel ook wel eens vrouw) heeft. Zo dateert de originele opdracht voor het onlangs verschenen fiscaal wetboek uit de Story-reeks uit 1975. Een effectief begin ermee werd gemaakt in 1983. Probleem is dat haast niemand voltijds met zulke publikatie begaan is. De keuze van het lettertype alleen al kan dan twee maanden in beslag nemen, omdat de correspondentie wekenlang onbeantwoord op een bureau vergeelt.

Nu het woord redactieraad gevallen is, kan ik misschien dit buitengewoon interessante fenomeen even van naderbij bespreken, met betrekking tot juridische tijdschriftredacties.

### VIII. DE REDACTEURS.

"La course au dernier arrêt", dat is nog steeds een leidmotief van heel wat tijdschriftredacties. Het wegwerken van de relatieve traagheid waarmee doorgaans arresten in tijdschriften gepubliceerd en/of besproken worden, is een begrijpelijke zorg. Juristen verwachten van tijdschriften immers in de eerste plaats snelle informatie over recente rechtspraak. Hun oordeel over tijdschriften wordt er voor een flink stuk door bepaald. Er kunnen nu slechts een beperkt aantal wegen bewandeld worden om op het spoor te geraken van interessante nieuwe vonnissen en arresten.

Ideaal is rechtstreekse toegang tot de bron. Die bronnen zijn in de eerste plaats de rechters in de hoge gerechtshoven. Daarom wordt de redactie van een tijdschrift gedomineerd door dergelijke hoge ambtenaren, die dan als leverancier van arresten fungeren. Typisch voorbeeld is uiteraard het RW, met Caenepeel, Rauws en Vandeplass. Het alternatief voor deze snelle methode is het moeizaam opbouwen van een netwerk van medewerkende advocaten die regelmatig de griffie om inzage in recente arrestteksten verzoeken.

Een andere bron zijn de cliënten van grote kantoren die boeiende zaken aanbrengen bij hun pleitbezorgers. Daarom worden redactieraden tevens bevolkt door de grootste Brusselse advocaten.

Om evidente redenen achten de meeste verantwoordelijken het ook nuttig zoveel mogelijk ronkende namen in hun vaandel te dragen. Kwestie van een vermoeden van kwaliteit en prestige bij de lezer te doen ontstaan. Het gevolg is vaak een waslijst bekende juristen in de editorial board. Om niemand voor het hoofd te stoten omdat hij onderaan het rijtje staat, paraderen de namen op de koop toe onder allerlei indrukwekkende nomenclatuur, die niets prijsgeeft van de functies die er eventueel aan zouden kunnen beantwoorden. Aan presidenten, erevoorzitters, onderdirecteurs, wetenschappelijke comités en andere kernredactieleden geen gebrek dus. Een stevige scheut windowdressing is de boodschap en iedereen doet eraan mee, hoewel iedereen de ware toedracht raadt.

Die ware toedracht is meestal dat een tijdschrift gedragen wordt door één persoon, die het als zijn geesteskind beschouwt en niet veel oren heeft naar medezeggenschap en gedeelde verantwoordelijkheid op de redactie. Zo is bijvoorbeeld de *Revue pratique des sociétés* duidelijk een éénmanszaak van Pierre Coppens, die zelf(s) de drukproeven naleest. Er wordt vaak weinig gedelegeerd. Hieruit verklaarbaar, maar toch niet erg eigentijds, is de vaststelling dat heel wat nochtans belangrijke tijdschriften zelfs in eigen beheer worden uitgegeven en dus niet zijn overgegaan in handen van de grote uitgevers. Voorbeelden zijn het *Tijdschrift voor bestuurswetenschappen en publiekrecht* en de *Revue générale des assurances et responsabilités*. De vormgeving van deze tijdschriften doet dan ook vaak denken aan collegeblaadjes, bij mekaar gehouden door een scheef nietje.

Deze ouderwetse en autarkische structuren versperren tevens duchtig de weg naar vormen van samenwerking tussen tijdschriften, zelfs indien ze op hetzelfde terrein werkzaam zijn. De inhoud van de artikels wordt dus niet op mekaar afgestemd.

Een voor de lezer interessant scenario bij het in voege treden van een nieuwe wet is bijvoorbeeld dat tijdschrift X een pilootartikel publiceert met de voorstelling van de wet, enkele maanden later gevolgd door een follow-up artikel in tijdschrift Y dat de reacties op het vorige artikel en de eerste evoluties aangeeft. De realiteit is echter dat beiden zo snel mogelijk een pilootartikel willen, waarin dan grotendeels dezelfde informatie staat. Er werd niet zo lang geleden wel een poging gedaan om afspraken te maken, maar de leidinggevende figuren volgen met hun eigen tijdschrift de uitgezette richtlijnen niet, dus blijft voorlopig alles bij het oude.

De tweetaligheid van het Belgisch rechtsgebied speelt ook de tijdschriften wel enige parten. In een poging de opgesplitste markt toch nog in zijn totaliteit te bereiken, werden de laatste decennia heel wat tweetalige tijdschriften opgericht. Zoals overal is ook hier het probleem niet evenwichtig verdeeld. Nederlandstaligen kennen doorgaans vrij goed Frans, franstaligen kennen nog vaak vrij slecht Nederlands. De kennis van de rechtsevolutie in het andere landsgedeelte is dus groter in Vlaanderen dan in Wallonie. Minder bekende Vlaamse auteurs schrijven daarom ook Franse artikels om geciteerd te worden in de franstalige rechtsleer. Toch gaat het globaal genomen minder goed met het franstalige tijdschrift dan met het nederlandstalige. Het management van deze tijdschriften heeft zich wellicht onvoldoende aangepast aan de steeds groeiende concurrentie van Vlaamse nieuwelingen, concurrentie die vroeger onbestaande was.

Daar staat tegenover dat het JT de laatste tijd bij menig Vlaams jurist hoger scoort dan het RW, kwestie van tot slot van dit redactieraadhoofdstuk onze twee juridische weekbladen even te vergelijken. Aan het RW wordt onzorgvuldige keuze van de artikels verweten, van zeer variërende

kwaliteit en zonder redactionele lijn. Het JT heeft per rechtstak vaste medewerkers, die regelmatig voor goede basisartikels zorgen. De rechtspraak is in JT wel iets trager dan bij het RW, het formaat kan ook niet bepaald bekoren. Larcier is nu eenmaal niet bepaald de kampioen van de moderne technieken, evenmin trouwens die van de lage prijzen.

Het JT en JTT, het Répertoire Notarial, Les Codes Larcier en zelfs Les Nouvelles, u krijgt ze niet voor niks, en bovendien niet echt in de vorm die u handig toeschijnt, meen ik te mogen veronderstellen ; fragiele mappen, slecht papier, quartoformaten en lastige supplementen zijn troef. Een facelift zou geen slecht idee zijn.

Meteen zijn we beland bij de uitgevers, onze derde hoofdrolspeler. Hun zienswijze op het documentaire gebeuren verdient ruimschoots onze aandacht.

## IX. DE UITGEVERS.

Er zijn eigenlijk twee soorten uitgevers : enerzijds diegene die per produkt de mogelijkheid onderzoeken de prijs te drukken en een zo groot mogelijke markt aan te boren, anderzijds diegene die vrij risicoloos maar met altijd beperkte winstmarge aan steeds weer dezelfde zekere kopers hun produkten slijten. Laat ons even de pogingen van de eerste gadeslaan.

Als ondernemend uitgever kan je het juridisch koperspubliek in drie soorten opsplitsen : primo, een groep die de geraadpleegde documentatie bewerkt en vervolgens doorverkoopt aan haar klanten, voornamelijk advocaten en juridische adviseurs ; secundo, een groep die geen rechtstreekse meerwaarde realiseert maar de informatie voor een degelijke uitoefening van haar job gebruikt, voornamelijk magistraten, administratieve bedienden en ondernemers ; tertio, plusminus vrijwillig geïnteresseerden, voornamelijk studenten en gewone burgers.

Deze drie soorten kopers vormen elk een eigensoortige markt : niveau en uitwerking van het produkt, prijs en promotie ervan moeten aangepast zijn aan de doelgroep.

Interessant zijn natuurlijk produkten die tegelijk voor meerdere markten bruikbaar zijn, bijvoorbeeld een gespecialiseerde doch goedkope wettenverzameling. Een praktisch boek over de belangrijkste facetten van het sociaal recht moet betaalbaar zijn voor een KMO of voor een welzijnswerker. Bij de bepaling van het produkt spelen twee factoren een rol : het moet bruikbaar zijn voor minstens één van de categorieën en er moet een reële behoefte bestaan bij die categorie(ën).

Ook al zijn beide voorwaarden vervuld, promotie van het produkt is onontbeerlijk. Er moeten dus folders verstuurd worden. Dat is niet moei-

lijk voor de toplaag: magistratuur, advocatenkantoren en notarissen. Deze zijn gemakkelijk op te sporen. Bovendien zijn zij ook te bereiken via advertenties in de gespecialiseerde tijdschriften. Op studiedagen en aanverwante manifestaties wordt ook een interessant, gemengd publiek bereikt. Veel moeilijker te bereiken is de minder evidente, occasionele koper, die slechts in bepaalde produkten geïnteresseerd is. Hiervoor bestaat blijkbaar geen sluitende strategie, het wordt geval per geval bekeken.

In alle geval is het zekere koperspubliek te klein, slechts een beperkt aantal instanties koopt alle verschijnende Belgische juridische lectuur. Deze vaste afnemers verschillen trouwens sterk naargelang de uitgeverij. De franstalige uitgevers zijn hierin louter door de taal bevoordeeld. Een Amerikaanse univeristeit zal eerder een Répertoire Notarial kopen dan de Beginselen van Belgisch privaatrecht.

Maar naast die vaste afnemers is het vooral zaaks om de specialisten in het vakgebied te bereiken en hiervoor is moeizamere mailing en aanwezigheids-politiek noodzakelijk. Juristen lezen immers geen boeken, dat weet ook de uitgever. Ze hebben teveel werk. Alleen de topjuristen kunnen het zich trouwens veroorloven echt grondig te werken. En de penibele financiële situatie van de magistratuur is ook een rem op de mogelijke verkoop.

De kwaliteit van het produkt wordt in de ogen van de uitgever gegarandeerd door twee factoren: status van de auteur en controle door een redactiecomité. Deze comités worden zo evenwichtig mogelijk samengesteld, ze bestaan zowel uit vakspecialisten als "leken" uit andere vakgebieden.

De status van de auteur is natuurlijk een relatieve kwestie: Wie is de beste vakspecialist? Wie beslist hierover? Het informele circuit speelt hier een moeilijk te bepalen rol, persoonlijke relaties van de uitgever geven de doorslag. Er is in de wandelgangen wel eens sprake van een "maffia-circuit" dat bepaalde mensen van de publikatiestroom uitsluit. Bewijzen zijn natuurlijk moeilijk te vinden, al is er weinig reden om het bestaan van bepaalde uitsluitingsmechanismen principieel te ontkennen, vermits dit fenomeen overal in onze maatschappij voorkomt.

De evolutie naar een steeds grotere hoeveelheid documentatie wordt door de uitgeverswereld toegeschreven aan drie factoren: primo, toename van de regularisering, meer wetgeving dus; secundo, professionalisering van de gebruikers, die hun materie steeds beter (willen) kennen; tertio, emancipatie van de burger, die zich interesseert voor zijn rechtspositie.

Deze oorzaken zijn zeker aanwezig. Ad primum weet u dat er jaarlijks bijna 2000 wetgevende akten worden uitgevaardigd, 20 jaar geleden was dat hoogstens de helft. Er zijn jaarlijks ook 400.000 vonnissen (waarvan

de helft verkeerszaken zijn). Dat is allemaal erg veel, te veel eigenlijk, en meteen één van de redenen waarom juristen vaak net geen documentatie raadplegen: ze kunnen toch geen overzicht meer behouden op de materies. Denken we even terug aan de jaarlijkse berg tijdschriftpapier van 50.000 pagina's. De vermeerdering van documentatie gaat dus bij sommigen gepaard met een vermindering van raadpleging ervan.

Dat is dus een keerzijde van de medaille van de inderdaad stijgende professionalisering in grotere kantoren. Steeds voortschrijdende specialisatie is hiervan een nog aanvaardbaar gevolg, al wordt de onderlinge discussie tussen juristen steeds minder mogelijk en wordt de toepassing van algemene rechtsbeginselen wellicht minder eenvormig.

Onvoldoende kennis van de te uitgebreide documentatie rondom een materie en dus minderwaardige rechtsbedeling is een ander, kwalijker gevolg. Kennis is overigens nog altijd macht, dus zal de jurist met de beste beheersing van de beschikbare documentatie voordelen halen op zijn tegenstrever. Die beheersing neemt uiteraard toe naarmate men over meer medewerkers beschikt, dus de slotsom is spijtig genoeg meer dan ooit: de rijkste is de machtigste.

Desalniettemin mag men toch gerust nog een vierde oorzaak voor de vermeerdering van de juridische documentatie aanhalen. Minstens enkele uitgevers immers publiceren uit louter commerciële redenen heel wat dubbele of overbodige, zeer vluchtige documentatie. U weet wellicht ook hoe onovertroffen leveranciers van losbladig papier voortdurend nieuwe producten op de markt gooien.

Evenmin als de auteurs weten de uitgevers precies wie de afnemers van een bepaalde publikatie zijn. Boekbesprekingen worden wel verzameld, citaten van hun producten in rechtsspraak en rechtsleer niet. De verkoop blijft dus vrij anoniem, via de boekhandels. Een recent maar in de toekomst steeds belangrijker fenomeen is de stijgende graad van regionalisering van de materies. Hierdoor wordt de markt nog duidelijker in twee gesneden, waardoor het afzetgebied nog kleiner wordt.

Nog twee bedenkingen. Het is vrij opmerkelijk dat alle uitgevers zonder uitzondering nauwelijks of geen zicht hebben op de omvang van het verlies dat ze lijden door de kopieerbedrijvigheid. Men situeert het probleem hoofdzakelijk bij het studentenpubliek. Mijn persoonlijke ervaring is dat deze praktijk ook buiten het studentenmilieu op vrij grote schaal ingang heeft gevonden. Uiteraard worden voornamelijk arresten gekopieerd, maar zowel advocaten, assistenten en zelfs proffen kopiëren schaamteloos de interessante nieuwe boeken en artikels die ze in onze bibliotheek aantreffen. Er bestaat in België generlei organisatie van uitgevers die de bescherming van hun rechten waarneemt ten overstaan van de agressieve kopieerwoede. Maar er wordt recent wel werk gemaakt van wetgevende initiatieven in die zin. Te volgen dus.

Waar uitgevers zich voorlopig ook niet druk om maken, is een eventuele achteruitgang van de papieren documentatie door de opkomst van databanken en fulltextbestanden. De elektronische bibliotheek is volgens hen nog niet voor morgen. Zelfs de ouderwetse losbladige formule wordt nog lang niet losgelaten. De huidige investeringen in bijvoorbeeld losbladige wetboeken zijn gewoon te groot om een ommekeer op redelijke termijn realistisch te noemen, aldus de uitgeverwereld. Wordt eveneens vervolgd.

## X. DE KOPERS.

Last but not least wenden we ons tot de doelgroep van al dat moois. Hoe gaan juristen nu eigenlijk om met de beschikbare documentatie? Een vrij verrassend verhaal, zoals u zal zien.

Hiervoor heb ik enige gesprekken gevoerd met advocaten, werkzaam in grotere en kleine kantoren, met assistenten en proffen. Ik heb geen contacten gehad met mensen uit de niet-juridische sector, evenmin met franstalige juristen. Dat is ongetwijfeld een nadeel. Maar ook bibliothecarissen hebben te weinig tijd en gaan dus nogal eens amateuristisch te werk.

Juristen lezen geen boeken, dat is begrijpelijk; juridische boeken zijn er immers niet om te lezen maar om te gebruiken. Dat doen ze echter ook maar met mondjesmaat, zoals u zal zien. Hoe dan ook, juristen hebben vooral geen boeken. Of toch zeer weinig. Nemen we even een kijkje bij de Belgische advocaten. We zullen de advocatuur gemakshalve in 3 groepen opsplitsen: Alleen opererenden, kleine kantoren tot 3 medewerkers, grote kantoren.

De situatie van de "alleenstaanden" is mij niet zo heel duidelijk geworden. Giften en familietradities bepalen dikwijls de collectie. Nieuw materiaal is alleszins uiterst spaarzaam aanwezig: het RW en enkele handboeken, dat is meestal de karige oogst.

Op vele **kleine kantoren** zal je doorgaans enkele boekenkasten aantreffen, meestal 2 à 3. Oudere kantoren hebben wat meer materiaal staan, voornamelijk oude franse meerdelige traités. Die staan dan vaak ter presentatie in de ontvangstkamer. Ze behoren niet tot het dagelijks gebruikte materiaal. De gebruikte literatuur wordt grotendeels uitgemaakt door zeer courante zaken, een soort basiscollectie.

Bij de tijdschriften zijn RW, JT en TPR haast altijd op de afspraak. TPR heeft die populariteit bijna uitsluitend te danken aan zijn onmisbare Overzichten van Rechtspraak. Daarna is het soms al gedaan, vaak volgt er nog eentje uit het rijtje TBH, RGAR, RJI, TBBR, JLMB, JJP en ook TRD, RAJB als referentie-tijdschriften. Wat betreft wetboeken is het FBW-FBU vrij courant, de Story Wetboeken zijn in heel wat gevallen niet vertegen-

woordigd; zijn ze het wel, dan meestal slechts de belangrijkste uit de reeks: BW, WKh, SwSv, GerW.

Enkele zeer praktische losbladige publikaties zijn ook terug te vinden: AMRP, Pauwels' Handboek Huur, sommige Artikelsgewijze Commentaren (Zwart-Oranje Kluwerkaften) en soms zaken zoals Sociaal recht in de Praktijk, Onroerend Goed in de Praktijk en NV in de Praktijk. Niet zo geliefd blijkt de Rechtsgids, wellicht door de aanslepende onvolledigheid qua behandelde materies.

Bij de boekenreeksen zijn vaak gedeeltelijke collecties van de APR, BBPR en Recht en Praktijk voorhanden. Tenslotte zijn er de handboeken per rechtstak, aangevuld met de cursusteksten die nog stammen uit de univeristeitsjaren. Hier zijn de meeste advocaten nog vrij goed voorzien. Goedkopere moderne handboeken van het genre Fettweiss, Franchimont, Tiberghien, Senaev, Mast, Van Langendonck of De Vroede zijn veel meer in trek dan de duurere, vaak franstalige klassiekers zoals Van Rijn, De Page of Fredericq.

**Grote kantoren** hebben natuurlijk wel fatsoenlijke collecties. Een steekproefje. Een Antwerps kantoor met 7 medewerkers bezit bijvoorbeeld serieuze collecties (telkens zeker 20 jaar) van RW, TPR, RHA, TBP, BDA, JT, JTT, RGAR, RAJB, RDJB. Daarnaast een volledige Pasicrisie, een Répertoire Pratique, een volledige APR en alle grote wetboeken en handboeken (De Page, Kluyskens, Vanhoudt, enz...) plus nog heel wat recente studies.

Een Brussels kantoor met tientallen advocaten bezit uiteraard een vrij volledige Belgische juridische bibliotheek, met gemakkelijk 25 tijdschriftabonnementen, een volledige collectie handboeken en bijzondere studies, met zelfs nog heel wat buitenlands handelsrecht. Comme il faut donc. Hoewel een meerderheid aan franstalige vennoten al weer snel een zekere stiefmoederlijke behandeling van de Vlaamse rechtsliteratuur met zich meebrengt.

## **XI. DE LEZERS.**

Van de 8500 advocaten werkt een minderheid in de grote kantoren; een meerderheid is dus slechts rudimentair of nauwelijks gedocumenteerd. Hebben ze die documentatie dan niet nodig?

Ze hebben natuurlijk de bibliotheek van de balie ter beschikking. Brussel met 3000 en Antwerpen met 1000 leden beschikken over een zeer ruim gedocumenteerde bibliotheek uiteraard. Maar lang niet alle leden doen er regelmatig opzoekingswerk, er kunnen ook maar 50 mensen tegelijk de bibliotheek gebruiken.

De sleutel van het probleem is eenvoudig maar lichtjes ontnuchterend: voor hun meeste zaken gebruiken de meeste kleine advocaten gewoon geen documentatie. De veelvoorkomende procedurele aspecten



kennen ze na enige tijd uit het hoofd, echtscheidingen, huurtwisten en verkeersongevallen maken de dienst uit, en er wordt dus voortdurend louter op feiten gepleit. Eigenlijk betekent dat in zekere zin dat advocaten vaak niet met recht bezig zijn, geen juridische kwesties behandelen. Moet er toch eens iets opgezocht worden, sturen ze vaak hun pas afgestudeerde stagiair naar een grote bibliotheek om dat varkentje eventjes te wasen.

Natuurlijk moet je van een advocaat niet verwachten dat hij iets gaat opzoeken indien er gewoon niets op te zoeken valt. Het proces van rechtspleging bestaat (sterk gesimplificeerd) uit twee elementen.

Aan de ene zijde het feitencomplex ; voor de pleitbezorger komt het er op aan uit het geheel van feiten en intenties deze te schiften die de toepassing (door de rechter) van een voor hun cliënt in dit geval voordelige rechtsregel zo veel mogelijk in de hand werken. Aan de andere zijde is er de kwestie of een bepaalde regel wel toepasselijk is op een bepaald feit, m.a.w. of men de steeds algemene regel wel juist heeft verbijzonderd naar een feit toe.

Hier stellen zich eigenlijk de interessante juridische problemen inzake toepassing en interpretatie van de wet. In praktijk is het echter vooral het eerste waar advocaten hun tijd in steken. Daarvoor hebben ze inderdaad meer feiten en eloquentie dan boeken nodig. Pleidooien zijn dan ook vaak niet meer dan orkestraties van geselecteerde feiten en beweegredenen.

Je zou dus kunnen zeggen dat het o.k. is dat advocaten geen documentatie gebruiken. Gedeeltelijk is dat juist. Maar even juist is het dat deze ongedocumenteerdheid zich ook uitbreidt naar dossiers die een diepgaandere studie wel zouden rechtvaardigen. Enerzijds uit onbekwaamheid door niet-vertrouwdheid met de documentatie, anderzijds omdat men geen tijd heeft omdat men teveel dossiers tegelijk behandelt. De advocaat die tegen de stroom wil oproeien wordt trouwens vaak ontmoedigd. De rechter kan zijn inspanningen om rechtspraak en rechtsleer op te zoeken moeilijk honoreren indien de tegenpartij verzuimt de eventuele oppositionele rechtspraak en rechtsleer op te zoeken en alleen feiten aanhaalt. Je kan geen appels met peren vergelijken en de rechter kan natuurlijk het werk van de advocaat niet doen.

Rechters zitten dus grosso modo in hetzelfde schuitje. Ze moeten het namelijk doen met het materiaal dat ze van de beide advocaten voorgeschied krijgen.

Het voornaamste verschil met advocaten is dat het gebrek aan tijd hier nog veel nijpender is en bovendien minder hun eigen schuld. De pech van rechters is weliswaar dat ze voor een eventueel hoger tempo niet beter betaald worden. U begrijpt dus, rechters zoeken niet zo snel iets op. Als beide advocaten dat wel zouden doen, zou daar niets mee aan de hand

zijn: de rechter krijgt de opgezochte documentatie toch doorgespeeld. Pleiten beide advocaten op feiten, oordeelt de rechter ook op feiten. Magere pleidooien leveren magere vonnissen op. Kortom, ook aan de magistratuur raak je niet zo makkelijk een boek kwijt. Zij heeft bovendien geen geld. Eergevoel heeft ze des te meer, waardoor er in het Brussels Justitiepaleis alleen al een 10-tal (kleine) bibliotheken zijn.

Notarissen hebben meer geld, maar hun materie maakt de aanschaf van uitgebreide documentatie minder evident. Een groot deel van het werk van notarissen wordt trouwens door hun juridische medewerker gedaan, die meestal minder inspraak heeft in de besteding van geld in documentatie.

Daarom nog niet getreurd. Wenden we ons even de vlijtige juristen toe die gebruik maken van grote juridische bibliotheken? Hoe verzamelen ze hun materiaal, in aanmerking genomen dat ze een vrij volledige bibliotheek tot hunner beschikking hebben? Een beperkte steekproef brengt een nogal eenvormig beeld aan het licht. Basis is een klassiek of alleszins gezaghebbend handboek waarin het onderwerp behandeld wordt. Men grijpt vrij snel naar de klassiekers die men heeft leren kennen tijdens de studieperiode.

Er wordt nog eerder te weinig gebruik gemaakt van de ondertussen alomtegenwoordige open reksystemen, die het toch makkelijk maken gespecialiseerdere boeken over een thema terug te vinden. Daarna doet het bekende sneeuwbal effect van verwijzingen zijn werk. Ideaal is hierbij op een Overzicht van Rechtspraak te stoten.

In derde instantie worden de referentiewerken geraadpleegd om recentere rechtspraak op te snorren: Judit of TRD, RAJB, soms ook Rechtsgids, hoewel niet zo vaak. De nog steeds erg onvolledige omvatting van de verschillende rechtstakken en materies speelt de Rechtsgids grote parten. Men grijpt niet snel terug naar een instrument waarin men reeds enkele malen niets heeft gevonden omdat de materie gewoon (nog) niet behandeld is. Info-Jura, Reper, Documentation Juridique Belge en soortgelijke zaken werden door niemand vernoemd.

De tijdschriften waarbij men dan uiteindelijk bij terecht komt zijn overwegend de leidinggevende. Men kan natuurlijk beter het TBBR citeren dan het Limburgs Rechtsleven. In het algemeen is het nogal opvallend dat ook zij die met aandacht documentatie opzoeken dikwijls terugvallen op de basiswerken en basistijdschriften. Dat betekent echter niet dat men daarom maar even goed een kleinere bibliotheek zou kunnen raadplegen, aldus de ondervraagden.

Soms worden toch belangrijke dingen op minder belangrijk geachte plaatsen gevonden, en dan is het interessant ook die onmiddellijk bij de hand te hebben. De volledigheid speelt dus grote rol in de waarde van het bezochte documentatiecentrum. Men voelt zich "veiliger" indien men

weet dat alles waarnaar men eventueel een verwijzing zou kunnen vinden, ook meteen kan opgezocht worden.

In het algemeen beschouwen de documentatiezoekenden zich niet als dilettanten. Oefening baart enige kunst, vindt men. Toch wordt de opzoektijd slechts aarzelend doorgerekend aan de cliënt. De tijd die besteed wordt aan het onderhandelen met de cliënt of aan het schrijven van conclusies wordt minder scrupuleus aangerekend. Advocaten hebben geen goed gefundeerd begrip betreffende de aanvaardbare duur van de opzoektijd.

Recente rechtsleer over het ereloon zegt trouwens ontwijkend: "het is evident dat wie in een hem totaal onbekende materie vijf maal zoveel studietijd moet steken dan een meer ervaren confrater, zijn onervarenheid niet mag recuperen op de cliënt" (Jo Stevens, *Regels en gebruiken van de advocatuur te Antwerpen*, p. 382, 1990). Vijf maal, dat is inderdaad evident, maar wat gezegd van bijvoorbeeld de dubbele tijd, verdubbeld door het controleren van rechtspraak en rechtsleer? Men heeft in het milieu eerder een minimaliserende achting voor "studie" van de materie, "parate" kennis van de ervaren confrater wordt hoger ingeschat.

Dit heeft vrij grote betekenis, denk ik. Het wijst er ten eerste al op dat juristen vinden dat ze hun informatie met enige handigheid vlugger hadden kunnen vinden. Dus toch enig subjectief dilettantisme. Maar veel meer nog duidt het op een onmiskenbare onderwaardering van geselecteerde documentaire informatie. Een houding waarin juristen weinig verschillen van anderen, waaronder hun cliënten.

De prijs van informatie wordt door diegenen die er niet over beschikken haast systematisch te laag ingeschat. Men vindt dat er een enorm aanbod is aan informatie, dus kan dat toch niet duur zijn. Men gaat er aan voorbij dat informatie pas informatie wordt indien men uit de totale massa informatie op het juiste moment de juiste selectie maakt.

Dergelijke ontsluiting is nooit eenvoudig, zeker niet in het recht. De gemakkelijk vindbare documentatie is voor de advocaat immers niet voldoende: men beschikt liefst over meer informatie dan de tegenspeler. En dat kost dus geld. Waarmee trouwens opnieuw het probleem gesteld wordt van een democratische prijs van de rechtsbedeling: "arme cliënt zoekt arme advocaat voor arme rechtsbedeling".

Advocaten zoeken natuurlijk gekleurde informatie. Ze hebben geen behoefte aan volledigheid. Twee recente cassatiearresten die hen gunstig gezind zijn, kunnen voldoende zijn. Leert de ervaring dat men zulk een arrest in veel gevallen in het RW kan vinden, waarom dan nog andere abonnementen betalen? Documentaire luiheid zit in het systeem ingebakken.

Maar er is hoop. Ik stel vast dat er een duidelijk verschil is in waardering van documentatie tussen de oudere en de nieuwere generaties

juristen. Jonge juristen hebben aanzienlijk meer oog voor documentatie dan oudere. De huidige informatiemaatschappij is daar niet vreemd aan. De bereikbaarheid van informatie door de kwaliteitsstijging van de informatierverspreiding werkt informatiebehoefte en informatiewaardering in de hand. Betere bibliotheken zorgen voor betere lezers.

## **XII. STRAWBERRY FIELDS FOR EVER(living is easy with eyes closed)**

Juridische documentatie is in België een eerder marginaal gebeuren : de auteurs worden weinig betaald en werken dus niet in optimale omstandigheden (te weinig tijd, te weinig motivatie); de redacteurs van tijdschriften werken onvoldoende samen en met te weinig modern management (geen goede doorstroming van jonge mensen); de uitgevers zijn noodzakelijk de professioneelsten vermits ze door verkoopcijfers gehouden zijn, maar kunnen of willen het tij niet keren (de markt is te klein, de produkten zijn noodzakelijk duur); de practici zijn uiteindelijk de schuld van alles (ze consulteren en kopen te weinig, en diegenen die het toch doen, hanteren een onderwaarderend begrip van documentatie).

Niet zo fraai allemaal, zal U zeggen. Inderdaad. Maar het brandt natuurlijk nergens. Alles gaat zijn gewone gang. Toch is een ommekeer in principe niet uitgesloten. Als er weinig vraag is, moet men zo mogelijk de vraag stimuleren in plaats van het aanbod te verminderen, dat is een eenvoudige economische ezelsbrug. Grotere verspreiding en algemene bekendheid van alle waardevolle juridische documentatie zal de prijs ervan naar omlaag duwen en dus weer nieuwe mogelijkheden scheppen.

Natuurlijk is er in zulke situaties altijd het probleem van de kip en het ei : zonder eieren geen kippen, zonder kippen geen eieren. Aan welke zijde kunnen de eerste stappen gezet worden : aan de zijde van de producenten (prijzen drukken) of aan de zijde van de gebruikers (meer documentatie raadplegen)?

De onverkwikkelijke rol van de kopieerindustrie is misschien aan regularisering toe, gezien de reeds genoemde wetgevende initiatieven. Binnenkort is het dus misschien gedaan met de ultralage prijs van een gekopieerd document in vergelijking met een gekocht exemplaar. En bovendien gaat er natuurlijk heel wat geld om in het juridisch bedrijf; de koopkracht is duidelijk groter dan de interesse.

Als men dus moet kiezen tussen uitgevers en gebruikers, om iemand verantwoordelijk te stellen voor de eerste toenadering, zou men dus moeten besluiten dat de juristen aan zet zijn.